Н.С. Шелег Ю.И. Енин

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Для студентов экономических специальностей
учреждений высшего образования

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

Рассматриваются теоретические и практические вопросы организации международной торговли в условиях глобализации и интеграции в мировую экономику, описывается внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь с учетом специфики ее экономики и расположения, излагаются проблемы деятельности республики в интеграционных объединениях.

Для студентов экономических специальностей учреждений высшего образования. Полезно практическим работникам.

- Николай Сидорович Шелег, Юрий Иванович Енин
  -
  - Предисловие
  - 1. Концепции и основные вопросы дисциплины «Международная торговля»
    - 1.1. Категории и понятия дисциплины «Международная торговля»
    - 1.2. Оценка эффективности национального хозяйства в условиях развития международной торговли и мирохозяйственных связей
      - 1.2.1. Общие условия оценки эффективности международной торговли и мирохозяйственных связей
      - 1.2.2. Показатели оценки международной торговли
    - 1.3. Структура международной торговли в рамках исторического развития мирового хозяйства
      - 1.3.1. Международное разделение труда
      - 1.3.2. Товарная и географическая структура мировой торговли
    - 1.4. Основные концепции международной торговли
      - 1.4.1. Протекционизм, свобода торговли и взгляды меркантилистов
      - 1.4.2. Абсолютные и сравнительные преимущества
      - 1.4.3. Теория факторов производства и их взаимосвязи
      - 1.4.4. Новые интерпретации факторного подхода

- 1.4.5. Концепция жизненного цикла
- 1.4.6. Теория конкурентных преимуществ М. Портера
- 1.4.7. Современные новации в трактовках международной торговли

○ 2. Международная торговля товарами и услугами и мировые рынки

- 2.1. Мировые рынки сырьевых товаров и продовольствия
  - 2.1.1. Рынки продовольствия
  - 2.1.2. Рынки непродовольственных сырья и товаров
- 2.2. Основные формы и факторы, влияющие на развитие международной торговли
  - 2.2.1. Мировые цены
  - 2.2.2. Товарные биржи
  - 2.2.3. Аукционы
  - 2.2.4. Торговля промышленными товарами
  - 2.2.5. Продажа комплектного оборудования
  - 2.2.6. Торги[1]
    -
    - 2.2.6.1. Практика проведения международных торгов[2]
    - 2.2.6.2. Экономическая сущность, принципы и основные процедуры международных торгов
    - 2.2.6.3. Зарубежный опыт международных торгов для государственных закупок
    - 2.2.6.4. Правовая регламентация международных торгов и основные требования по их реализации
    - 2.2.6.5. Направления повышения результативности международных торгов
- 2.3. Международная торговля услугами
  -
  - 2.3.1. Международная торговля услугами в рамках Генерального соглашения по торговле услугами
  - 2.3.2. Международный лизинг машин и оборудования
  - 2.3.3. Информационные услуги

- 2.3.4. Рекламный продукт
- 2.3.5. Формы и методы страхования в международной торговле
- 2.3.6. Транспортные услуги на мировом рынке

- 2.4. Международный технологический обмен
  -
  - 2.4.1. Лицензионная торговля
  - 2.4.2. Международное регулирование в сфере технологических процессов
  - 2.4.3. Прочие формы технологического обмена
- 2.5. Международная логистика[3]
  - 2.5.1. Основные понятия логистики
  - 2.5.2. Международные логистические системы
  - 2.5.3. Международная закупочная логистика
  - 2.5.4. Производственная логистика
  - 2.5.5. Распределительная (сбытовая) логистика
  - 2.5.6. Логистика запасов
    - 2.5.6.1. Сущность и классификация запасов
    - 2.5.6.2. Нормирование запасов
    - 2.5.6.3. Системы оперативного управления запасами
    - 2.5.6.4. Определение оптимального размера заказа и применение формулы Вильсона
    - 2.5.6.5. Определение объема страхового запаса
    - 2.5.6.6. Анализ запасов
  - 2.5.7. Складская логистика
  - 2.5.8. Транспортная логистика
  - 2.5.9. Виды транспорта, их преимущества и недостатки
  - 2.5.10. Сервисная логистика
  - 2.5.11. Информационная логистика
  - 2.5.12. Логистика возвратных товарных потоков[4]
- 2.6. Роль иностранных инвестиций в развитии международной торговли Республики Беларусь[5]

- 3. Тенденции развития международной торговли на современном этапе
  - 3.1. Основные тенденции развития международной торговли[6]
    -
    - 3.1.1. Особенности развития внешней торговли в малых странах Западной Европы[7]
  - 3.2. Внешняя торговля Республики Беларусь[8]
- 4. Инструменты регулирования внешней торговли Беларуси
  - 4.1. Основные инструменты регулирования внешней торговли[9]
  - 4.2. Таможенно-тарифное регулирование
    - 4.2.1. Таможенные тарифы, их виды и особенности применения
    - 4.2.2. Таможенно – тарифное регулирование в Республике Беларусь
  - 4.3. Нетарифные меры регулирования
    - 4.3.1. Классификация нетарифных барьеров
    - 4.3.2. Характеристика основных мер нетарифного регулирования
    - 4.3.3. Нетарифные методы регулирования внешней торговли в рамках Всемирной торговой организации
    - 4.3.4. Нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь
  - 4.4. Демпинг (антидемпинг), защитные меры
    -
    - 4.4.1. Механизм функционирования антидемпингового законодательства
    - 4.4.2. Компенсационные меры
    - 4.4.3. Особенности антидемпинговых процедур в отношении Республики Беларусь
    - 4.4.4. Защитные меры в Республике Беларусь
  - 4.5. Многостороннее регулирование международной торговли
- 5. Мировая экономика и тенденции ее интеграционного развития[12]
  - 5.1. Предпосылки и факторы международной

экономической интеграции
- 5.2. Региональные интеграционные объединения смешанного типа[13]
- 5.3. Опыт торгово-экономических отношений в Европейском союзе
- 5.4. Международные региональные объединения на постсоветском пространстве
  - 5.4.1. Торгово – экономические отношения в рамках СНГ
  - 5.4.2. Торгово – экономическое сотрудничество Беларуси и России
  - 5.4.3. Формирование Евразийского экономического союза как перспективное проявление интернационализации хозяйственной жизни[18]
    - 5.4.3.1. Таможенно-тарифное регулирование
    - 5.4.3.2. Нетарифное регулирование
    - 5.4.3.3. Применение защитных мер в Таможенном союзе
    - 5.4.3.4. Действие тарифных преференций в Таможенном союзе
- 5.5. Риски в международном бизнесе и защита от них[20]

○ Литература

• notes
  ○ 1
  ○ 2
  ○ 3
  ○ 4
  ○ 5
  ○ 6
  ○ 7
  ○ 8
  ○ 9
  ○ 10
  ○ 11
  ○ 12
  ○ 13
  ○ 14
  ○ 15
  ○ 16
  ○ 17
  ○ 18

○ 19
○ 20

Николай Сидорович Шелег, Юрий Иванович Енин
Международная торговля

© Шелег Н.С., Енин Ю.И., 2014
© Оформление. УП «Издательство “Вышэйшая школа”», 2014

Предисловие

Международная торговля – совокупность внешней торговли различных стран, которая включает торговлю не только товарами, но и самыми разнообразными услугами (транспортными, финансовыми, туристическими и др.), а также объектами (предметами) интеллектуальной собственности. Международная торговля существенно влияет на экономическое развитие страны, на ее потребительский рынок и внутреннюю торговлю. Это оказывает воздействие на рост жизненного уровня населения стран, участвующих в международной торговле. Торговые противоречия являются наиболее острыми в мировой экономике, а либерализация торгово-экономических отношений – предметом обсуждений в одной из наиболее влиятельных современных международных организаций – Всемирной торговой организации (ВТО). Активно формирующиеся международные региональные интеграционные экономические объединения, как правило, также начинают свою деятельность с ликвидации барьеров во взаимной торговле.

Республика Беларусь, имея значительный потенциал для осуществления экспортных операций, проводит активную внешнеторговую политику, стимулируя (часто административными методами) участие белорусских предприятий в международной торговле. Предприятия, в ряде случаев, импортируя необходимые сырье, материалы, экспортируют готовую продукцию, реализуют на внешних рынках товары и услуги, объекты интеллектуальной собственности. В связи с актуализацией роли международной торговли в обществе возрастает интерес к ее проблемным вопросам и соответственно повышается необходимость проведения в этой сфере комплексных исследований. Важно изучать и прогнозировать не только внешние проявления и результаты внешнеторговой политики государства, но и активно воздействовать на формирование инфраструктуры международной торговли, учитывать условия развития мировой экономики в будущем. Совершенствование организации международной торговли и углубление международной региональной экономической интеграции оказывают положительное воздействие на повышение эффективности мирового и национального хозяйства.

В учебном пособии описываются основные факторы, влияющие на международную торговлю: мировые цены, товарные биржи, аукционы, тендерные торги, международная торговля услугами, международный технологический обмен,

международная логистика, иностранные инвестиции, рассматриваются перспективы международной торговли в условиях развития мировой экономики и основные инструменты регулирования внешней торговли. Важное значение имеет прогнозирование последствий вступления страны в ВТО, практическое использование инструментов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, а также демпинга и защитных мер в условиях формирования законодательной базы. Исследование проблем в регулировании международной торговли и формировании международных региональных интеграционных объединений позволяет выявить тенденции в данной сфере. Излагаются теоретические основы мирохозяйственных связей, описываются современные формы и методы регулирования международной торговли, закономерности развития мировой экономики в условиях глобализации и экономической интеграции.

В подготовке отдельных материалов учебного пособия приняли участие кандидаты экономических наук И.Б. Тимошенко, А.Л. Янчук, Т.А. Осипович, Д.А. Ананьев, А.А. Матяс, В.А. Журавлев, А.А. Пилютик, аспиранты В.И. Иванова, О.А. Савчук, Е.Н. Яковлева, Л.С. Пацай, специалист по закупкам БПС-Сбербанка С.Н. Шелег.

1. Концепции и основные вопросы дисциплины «Международная торговля»

1.1. Категории и понятия дисциплины «Международная торговля»

Торговля – это хозяйственная деятельность, имеющая своей целью посредничество между производителями и потребителями при взаимном обмене экономическими благами. Когда посредничество осуществляется между отечественными производителями и иностранными потребителями, торговля приобретает форму внешней (или международной) торговли. Торговля включает разновидности купли-продажи, ориентированные на соответствующий рынок. Экономическая действительность в рамках рыночной экономики представляет собой многообразие рынков с различной степенью агрегированности по отдельным критериям (признакам). Виды и формы торговли зависят также от того, на каком рынке складываются отношения по купле-продаже товаров. Другими словами, рынок является первичной категорией и определяет конкретное содержание и проявление торгово-экономических процессов. Использование системного подхода для определения структуры мирового рынка позволяет выявить его сущность и основные элементы. Условно-первичным элементом этой системы является внутренний рынок.

Внутренний рынок – совокупность производственно-экономических отношений, возникающих между производителями и потребителями, когда произведенные товары (услуги) реализуются в обмен на деньги внутри страны. Реализация товаров и услуг как переход права владения товаров в виде многоступенчатого движения от производителя к потребителю в рамках внутреннего рынка с учетом его инфраструктуры и формирует внутреннюю торговлю. Ни одна страна мира не может существовать изолированно, ориентируясь только на внутренние возможности и потребности. Выход за рамки внутреннего рынка означает формирование и функционирование внешнего рынка.

Внешний рынок – экономические отношения, складывающиеся в результате ориентации части внутреннего рынка на иностранных покупателей. Внешняя торговля – совокупность товарно-денежных отношений конкретной страны относительно реализации товаров и услуг другим странам. Критерием, определяющим отечественный рынок и внешнюю торговлю, является государственная принадлежность (например, внешняя торговля Республики Беларусь, Российской Федерации и

т. п.).

Национальные производственные различия определяются конкретной наделенностью факторами производства – трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах и услугах.

Свобода торговли – принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, предприятий в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

Протекционизм – принцип внешнеторговой политики, предполагающий вмешательство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы ее государственного регулирования.

Абсолютные преимущества – выгоды, вытекающие из разной величины затрат на производство в странах – участницах внешней торговли.

Относительные преимущества – выгоды, связанные с относительной разницей в затратах на производство, в странах – участницах внешней торговли.

Факторы производства – основные элементы (земля, капитал, труд), определяющие затраты и условия производства.

Жизненный цикл товара – период с момента появления товара на рынке до ухода его с рынка.

Национальный рынок – совокупность внутреннего и внешнего рынка конкретной страны. Эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста валового внутреннего продукта (ВВП), национального дохода, на размер занятости и объем потребления, а также инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть выражен в виде коэффициента – мультипликатора (множителя).

Потребительский рынок – система социально-экономических отношений по доведению потребительских товаров от производителя до потребителей с целью удовлетворения их платежеспособного спроса.

Товарный рынок – система экономических отношений купли-продажи товаров, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена. Торговля способствует специализации, а специализация – повышению эффективности национального хозяйства. В долгосрочном периоде возрастание объемов торговли и эффективности национального хозяйства повышает жизненный уровень населения страны. Постепенно страны осознали, что самым коротким путем к процветанию является открытая экономическая модель (модель, в которой учитывается

и международная торговля). Структурные сдвиги, происходящие в экономике страны под влиянием научно-технического прогресса (НТП), специализации и кооперации промышленного производства, усиливают взаимодействие и взаимозависимость национального хозяйства. Это способствует развитию и активизации международной торговли, а также научно-технических и технологических процессов.

Международный рынок – совокупность внешних рынков стран, объединенных по различным признакам (территориальному, товарно-отраслевому, социально-экономическому и т. д.).

Международная торговля – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли стран мира. Применительно к торговле одной страны обычно используется термин «внешняя торговля государства», двух стран между собой – «межгосударственная, взаимная, двусторонняя торговля», нескольких стран друг с другом – «международная торговля», а всех стран мира – «мировая торговля». Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно международным исследованиям в сфере внешнеторгового оборота на каждые 10 % роста мирового производства приходится 16 % увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для экономического развития мирового и национального хозяйства. Когда же в торговле происходят сбои, то замедляется развитие производства и соответственно национального хозяйства. Один из основных количественных показателей международной торговли – совокупный товарооборот между странами мира. Однако понятие международной торговли чаще употребляется в более узком значении: например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, развивающихся стран, стран какого-либо континента, региона (например, стран Латинской Америки и т. п.).

Внешнеторговая политика – система мероприятий, направленных на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на внешнем рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров и услуг.

Торговая политика – сложная система мер, формирующаяся под влиянием национальных экономических, политических и социальных факторов, глобализационных и интеграционных процессов во всей системе международных экономических отношений, интернационализации, либерализации, технического

прогресса, которые в совокупности усиливают взаимозависимость экономик стран.

Таможенное регулирование – установление порядка и правил перемещения товаров через таможенную границу, использования ввезенных или вывозимых товаров в соответствии с таможенными режимами и процедурами.

Таможенный режим – совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. Во внешней торговле основными инструментами являются демпинговые (антидемпинговые), защитные, таможенно-тарифные и нетарифные меры регулирования. На практике инструменты государственного регулирования делятся на *тарифные*, основанные на использовании таможенного тарифа, и *нетарифные* – все прочие.

Таможенный тариф – систематизированный перечень ставок таможенных пошлин. Под *таможенной пошлиной* понимают налог на импорт или экспорт товаров в момент пересечения ими таможенной границы государства. Она является государственным налогом, взимаемым таможенными органами при импорте или экспорте товара и служащим условием его перемещения через таможенную границу. *Тарифная ставка* (ставка таможенной пошлины) – установленный размер пошлины с единицы импортируемого или экспортированного товара.

Нетарифное регулирование – инструменты государственного регулирования, включающие экономические (кроме таможенного тарифа), административные и технические условия и заключающиеся во введении количественных и иных ограничений, с помощью которых государство оказывает непосредственное воздействие на субъекты внешнеэкономической деятельности, определяет структуру внутреннего рынка, ограждая его как от импортных поставок, так и от возможностей дефицита отечественных товаров на данном рынке (в противоположность этому тарифные меры увеличивают импортную или экспортную цену товаров при пересечении ими границы таможенной территории).

Меры нетарифного регулирования – конкретные инструменты механизма государственного регулирования в международной торговле, включающие экономические, административные и технические условия, ограничивающие или затрудняющие свободную торговлю между государствами.

Демпинг – недобросовестная ценовая конкуренция на внешнем рынке, при которой товары одной страны поступают на рынок другой страны по более низкой цене, чем на внутреннем

рынке экспортера или производителя.

Мировой рынок – совокупность национальных рынков стран, входящих в мировое сообщество. Мировой рынок – понятие более широкое, чем международная торговля, поскольку в его сферу включаются не только международные торговые операции, но и внутренняя торговля, составляющая преимущественную долю всех торговых операций. К категории мировых относятся те товарные рынки, на которых велика доля внешнеторговых операций (например, мировой рынок олова), а также те, на которых доминирует внутренняя торговля (мировой рынок угля). Мировой рынок существует как единая структура, элементы которой (внутренние, внешние и международные рынки) подчиняются экономическим законам, что обусловливает наличие у них общих черт. В то же время каждый из названных элементов мирового рынка имеет особенности, что вызывает их относительную обособленность. Понятие *международной торговли* (как международной в мировом масштабе) у́ же понятия мирового рынка. Действуя в определенном сегменте рынка, мировая торговля охватывает только экспортно-импортные отношения между странами, входящими в мировое сообщество. Объем мировой торговли (мировой товарооборот) исчисляется в ряде случаев как совокупный экспорт стран мира. Такая методика обусловлена тем, что экспорт товаров всех стран мира одновременно является и их импортом (без стоимости транспортировки и страхования грузов), поэтому суммирование показателей мирового экспорта и импорта приводило бы к двойному счету. Помимо общего объема товарооборота международная торговля характеризуется товарной структурой и географическим распределением товарных потоков.

Глобализация – стремительный рост объемов и разнообразия хозяйственных связей, сопровождающийся усилением экономической взаимозависимости стран мира.

Интернационализация хозяйственной жизни – развитие устойчивых экономических связей между странами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ, что обусловлено ростом производительных сил, углублением международного разделения труда и лежит в основе усиления экономической взаимозависимости стран, которая выражается в международном обобществлении процесса производства и расширения рынка.

Экономическая интеграция – процесс сближения и сращивания нескольких национальных хозяйств в региональную экономическую систему, который обеспечивается дальнейшей концентрацией и переплетением капиталов, проведением

интегрирующимися государствами согласованной внешней и внутренней экономической политики.

Зона свободной торговли – преференциальная зона торговли, в пределах которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений торговля товарами.

Таможенный союз – общая таможенная территория двух и более стран с единым таможенным тарифом в отношении третьих стран и полной отменой пошлин во взаимных отношениях.

Европейский союз – интеграционное объединение западноевропейских стран, функционирующее в условиях провозглашенного с 1 января 1993 г. единого европейского рынка и фактически представляющее собой единую международную экономическую организацию.

1.2. Оценка эффективности национального хозяйства в условиях развития международной торговли и мирохозяйственных связей

1.2.1. Общие условия оценки эффективности международной торговли и мирохозяйственных связей

Проблема выработки эффективного механизма регулирования международной торговли находится в центре внимания экономистов-теоретиков и практиков. Это внимание усилилось в связи с переходом стран постсоветского пространства к международным интеграционным процессам в рамках Евразийского экономического сообщества. В новых условиях уточняются роль государства в национальной экономике, выбор наиболее оптимальных форм и методов государственного воздействия на экономическую, в том числе и внешнеэкономическую, деятельность, поиск оптимального соотношения и согласования рыночных и государственных методов регулирования внешнеэкономических процессов. Степень государственного вмешательства в экономику различается в зависимости от уровня развития, специализации, интеграции стран в мировую экономику, а также от национальных традиций, особенностей политической и экономической систем и т. п.

Соотношение методов государственного и рыночного регулирования в каждой стране складывается под воздействием множества факторов – исходных стартовых условий, целей и задач социально-экономического развития, соотношения рыночных и нерыночных сфер хозяйствования и форм собственности, уровня монополизации и состояния конкурентной среды, темпов экономических преобразований, сложившейся специализации, природно-ресурсных условий и др.

Одним из приоритетов экономического развития страны является повышение эффективности национального хозяйства в условиях развития международной торговли, которая может проявляться через эффективность его затрат. В литературе эффективность затрат оценивается соотношением конечных результатов хозяйственной деятельности и издержек производства.

В качестве важнейшего критерия эффективности национального хозяйства используется сопоставление

результатов хозяйствования и совокупных затрат, что согласуется с данными, содержащимися в литературных источниках. Как показывает их анализ, совокупный перечень показателей, применяемых для оценки эффективности национальных хозяйств, возможность их использования для прогнозирования результатов определяется различными подходами: целями развития социально-экономической системы, уровнем ее производительных сил и т. д.

В современной экономической литературе сущность эффективности национального хозяйства увязывается с целями развития того или иного общества. На разных этапах социально-экономического развития она имеет свои особенности, что находит соответствующее выражение в применяемых критериях и показателях ее оценки, а также проявляется в формах и факторах, определяющих ее изменение в условиях развития международной торговли и международных интеграционных процессов.

Темпы экономического роста, являясь в основном количественными показателями оценки эффективности национального хозяйства, оказывают решающее воздействие на динамику уровня доходов и потребления населения страны. При этом отличительной чертой показателей, используемых для измерения эффективности национального хозяйства на макроуровне, является отношение величины результата (общей суммы продукта) к совокупности затрат (ресурсов).

Для характеристики эффективности национального хозяйства применяется ряд частных показателей, позволяющих более объективно оценить производительность труда, фондоемкость, фондоотдачу, материалоемкость. Производительность труда характеризует степень мастерства работников, интенсивность и результативность их труда и определяется как отношение качества продукта к затратам труда. Решающее воздействие на темпы экономического роста той или иной страны оказывает уровень производительности труда работников, занятых в реальном секторе экономики. На производительность труда работников в свою очередь оказывает влияние множество факторов, но главным из них является научно-технический прогресс.

В условиях ограниченности ресурсов для оценки эффективности национального хозяйства важное значение приобретает материалоемкость, характеризующая отношение потребленных материальных ресурсов к стоимости продукции.

Валовой внутренний продукт – центральный макроэкономический показатель эффективности национального хозяйства, применяемый для определения темпов развития

экономики страны, характеристики общей структуры национального хозяйства и многих важных макроэкономических факторов. В большинстве определений понятия экономического роста на основе повышения эффективности национального хозяйства присутствует динамика роста объемов ВВП за определенный период.

Анализ литературных данных показывает, что в экономической теории сложились две основные трактовки экономического роста. Наиболее распространенным является определение экономического роста как обобщенной характеристики развития национального хозяйства, измеряемого темпами роста реального ВВП либо темпами увеличения этого показателя в расчете на душу населения.

Важнейшей задачей национальной экономики является повышение эффективности национального хозяйства, что предполагает максимальную отдачу от использованных ресурсов или достижение продуктивности затрат. Эффективность хозяйствования на всех уровнях управления оценивается достигнутой экономией материальных, трудовых и других ресурсов, экономией времени, снижением трудоемкости, ускорением оборачиваемости средств, ростом объема производства и экономическим ростом в целом по стране. При этом сравнение вышеуказанных показателей как между странами, так и между различными периодами позволяет оценить эффективность затрат как на уровне национальной экономики, так и на уровне соответствующих отраслей и предприятий.

Эффективность экономики характеризует результативность использования ресурсов. Эффективность на уровне макроэкономики может измеряться величиной совокупных затрат на единицу валового внутреннего продукта или валового выпуска. Измерителем на микроуровне могут быть издержки, отнесенные на единицу произведенной продукции, а также величина продукта, дохода, прибыли на единицу затрат.

Проблема экономии ресурсов в странах постсоветского пространства приобрела особое значение в условиях перехода к рыночным отношениям и значительного удорожания энергоресурсов, так как неразвитость механизмов и стимулов сокращения совокупных затрат приводит к опережающему росту издержек и соответственно цен, значительно превышающему аналогичные параметры развитых стран (материало– и энергоемкость продукции, фондоотдача и фондоемкость).

Вместе с тем представленные в экономической литературе сущность и формы эффективности затрат не в полной мере учитывают особенности переходной экономики (сложившиеся

различные формы собственности при высокой доле субъектов хозяйствования государственной собственности, сочетание административно-командных и экономических методов управления, складывающиеся особенности формирования рынков сбыта, общая нестабильность финансово-кредитных институтов и др.).

Представляют интерес трактовки оценки эффективности экономической интеграции в литературе. Так, хозяйственная интеграция страны со странами постсоветского пространства или в рамках регионального интеграционного объединения может быть эффективной лишь при условии роста суммарного экономического, социального и политического эффекта от затрат государства. Эффективность затрат – это прежде всего сокращение издержек на производство и реализацию продукции, услуг или рост реального ВВП с заданными совокупными затратами. Она способствует созданию такого воспроизводственного механизма, который позволяет увеличить реальный ВВП в соответствии с заданными или растущими затратами (НТП, экологическая безопасность и т. д.), т. е. производство и реализация продукции, услуг должны происходить с меньшими издержками и с увеличением результативности. В качестве примера можно привести рост эффективности и конкурентных преимуществ производимой совместной продукции на основе международного разделения труда и кооперации, реализации совместных в рамках Евразийского экономического сообщества производственных программ (в которых приоритет отдается развитию современных наукоемких технологий), дальнейшего развития взаимовыгодного международного сотрудничества. Так, белорусские трактора, грузовые автомобили, автобусы, троллейбусы, дорожно-строительные машины, сложные многооперационные станки – это фактически совместный союзный белорусско-российский продукт, который почти на 2/3 создан на российских рабочих местах. В стоимости белорусской машиностроительной продукции до 70 % составляют комплектующие из российских регионов. К примеру, из 400 предприятий, поставляющих комплектующие на белорусский МАЗ, около 350 являются российскими.

О возрастании влияния интеграционных процессов на мирохозяйственную систему, оформление ее целостности, повышение устойчивой динамики темпов экономического роста и сбалансированности пропорций свидетельствуют показатели роста объемов ВВП и экспорта. Так, если в 1985 г. на долю региональных интеграционных группировок приходилось 27,8 % ВВП, то в настоящее время она приближается к 75 %. Доля

экспорта продукции и услуг этих группировок в мировом экспорте увеличилась соответственно с 43,3 до 75,4 %. Эффективность их выражается в более высоких (примерно в 1,5 раза) темпах роста ВВП по сравнению с государствами, не входящими в интеграционные объединения и союзы.

Межстрановые региональные интеграционные группировки более интенсивно по сравнению с неинтегрирующимися государствами используют такой важный фактор, как влияние роста взаимовыгодного товарообмена на увеличение производства и ВВП. Интеграционный фактор играет важную роль в повышении эффективности национального хозяйства.

В основу устойчивого экономического роста национального хозяйства могут быть положены ресурсоэкономный (ресурсосберегающий и природоохранный) или фондоемкий (фондосберегающий) методы хозяйствования, которые предполагают использование принципа социально-экономической деятельности – достижения максимальных результатов при развитии международной кооперации и специализации.

Анализ экономического развития стран постсоветского пространства свидетельствует о том, что чрезвычайно трудно выработать политику постоянно устойчивых темпов экономического роста и определить соответствующие механизмы и инструменты их реализации. Для большинства стран постсоветского пространства характерны разбалансированность экономики, отсутствие равновесия, которое проявляется в различных формах, искажение большей части цен, контроль за нереальным валютным курсом, проблемы в конвертируемости национальной валюты, наличие значительного внутреннего и внешнего долга, неразвитость рыночных институтов, приводящая к снижению эффекта монетарной и фискальной политики, разнообразные формы собственности при высокой доле государственного сектора экономики с низкой эффективностью хозяйства, сочетание административно-командных и экономических методов управления.

Основными проблемами роста эффективности национального хозяйства ряда стран постсоветского пространства на макроуровне являются низкий технический уровень основных производственных фондов, качество отечественной продукции и высокие цены на них, отсутствие достаточного конечного спроса на отечественную продукцию, крайне малый объем инвестиций в реальный сектор и слабый уровень развития отечественного инвестиционного комплекса, нерациональная денежно-кредитная, таможенная и бюджетно-налоговая политика, излишняя концентрация производства и недостаточное количество мелких

инновационных, внедренческих фирм, неразвитость рыночных институтов, обеспечивающих, в частности, мобилизацию инвестиционных ресурсов и перелив капитала, низкий уровень менеджмента и маркетинга, не соответствующий современным рыночным условиям функционирования национальной экономики.

Проблема формирования высокоэффективной модели национального хозяйства и регулирования эффективности затрат на всех уровнях иерархии управления становится чрезвычайно актуальной в виду наличия разнообразных (прежде всего экономических) обстоятельств. Первостепенной задачей является формирование такого хозяйственного механизма, который нацелен на постоянные и высокие темпы экономического роста в условиях активного развития международной торговли и экономической интеграции.

Интенсивность развития экономической интеграции в различных международных интеграционных объединениях можно оценить по совокупности интегральных показателей. Наиболее распространенный показатель – доля в процентах от суммарного валового национального продукта, приходящаяся на внутрирегиональный товарооборот, темпы роста экспорта и импорта. При этом достаточно важна динамика такого показателя, позволяющего установить, усиливается интеграционная составляющая во взаимном экономическом сотрудничестве или нет. Как правило, доля внутрирегиональных связей в совокупном международном региональном валовом национальном продукте (ВНП) должна возрастать.

Следующим важнейшим показателем развития интеграции является доля внутрирегионального товарооборота в процентах к общему совокупному внешнеторговому объему стран-партнеров. Чем она выше, тем сильнее их взаимосвязи.

Характерным показателем может служить объем взаимных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) внутри интеграционной группировки по сравнению с ПИИ стран – ее участниц в другие страны мира. Представляет большой интерес опыт функционирования в этом направлении Европейского союза (ЕС). Инвестиционное регулирование в ЕС заключается в следующем: полная либерализация взаимных капиталовложений, формирование единого законодательства для компаний стран-участниц, определение наднациональных мер стимулирования взаимных инвестиций, разработка наднациональных правил слияния компаний, действующих в рамках единого правопорядка, разработка общих правил инвестиционного сотрудничества с третьими странами. Свободное движение капиталов на едином

европейском рынке свидетельствует о высокой степени инвестиционной либерализации, что отражается на капиталопотоках в данном регионе.

Функционирование североамериканской зоны свободной торговли также способствует притоку капитала как из стран-партнеров, так и из третьих стран. Максимальный эффект в этом отношении отмечается в экономике Мексики. Членство в в Североамериканском соглашении о свободной торговле (НАФТА) этой страны показало, что развитие интеграции между развитыми и развивающимися странами стимулирует приток зарубежных инвестиций на рынок развивающих стран благодаря реформированию и либерализации национальной экономики.

Степень развития национального хозяйства зависит также от обеспеченности страны природными ресурсами, численности населения, его платежеспособного спроса, который определяется уровнем развития производительных сил. Если производительные силы стран развиты в равной степени, то их экономика более открыта при меньшем *экономическом потенциале*, под которым понимаются способность и возможность трудовых и материальных ресурсов обеспечивать максимальный уровень производства продукции и услуг производственного и непроизводственного назначения при условии эффективного использования всех ресурсов. Кроме того, степень открытости экономики зависит и от отраслевой структуры национального производства. Чем больше удельный вес базовых отраслей (металлургии, энергетики и т. п.), тем меньше относительная вовлеченность страны в международное разделение труда, т. е. степень открытости ее экономики. Напротив, наличие обрабатывающей промышленности (особенно таких ее отраслей, как машиностроение, электроника, химия и т. п.) предполагает более глубокую подетальную специализацию, благодаря чему происходит рост технологической взаимозависимости стран и соответственно становится более открытым характер их экономики. Таким образом, степень открытости национальной экономики тем выше, чем более развиты ее производительные силы, чем больше в ее структуре отраслей с углубленным технологическим разделением труда, чем меньше ее общий экономический потенциал и обеспеченность собственными природными ресурсами.

В качестве показателей, используемых для измерения степени открытости экономики, чаще всего применяются *экспортная* и *импортная квоты*.

Основные показатели участия страны в международном разделении труда и международной торговли могут быть общими

и частными.

1.2.2. Показатели оценки международной торговли

К общим показателям относятся нижеследующие.

Объем и динамика экспорта. Под *экспортом* понимается вывоз за пределы таможенной границы товаров и услуг для реализации на внешнем рынке. Предметами экспорта считают товары, произведенные в стране, и товары, ввезенные в страну и переработанные в ней. Особой формой экспорта является реэкспорт, т. е. вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране.

Объем и динамика импорта. *Импорт* – ввоз товаров и услуг для их реализации на внутреннем рынке. В объем импорта включается и реимпорт, т. е. обратный вывоз из-за границы не подвергшихся переработке отечественных товаров.

Объем и динамика внешнеторгового оборота. Внешнеторговый оборот ($О_{вт}$) представляет собой сумму стоимостных объемов валовых экспорта (Э) и импорта (И):

$$О_{вт} = Э + И. \quad (1.1)$$

Сальдо внешнеторгового оборота. Внешнеторговое сальдо ($С_{вт}$) представляет собой разницу между объемами экспорта и импорта:

$$С_{вт} = Э - И. \quad (1.2)$$

Индекс торгового баланса. Индекс торгового баланса (*I*) характеризует сбалансированность внешней торговли через соотношение стоимостных объемов экспорта и импорта:

$$I = Э : И. \quad (1.3)$$

Экспортная квота. Экспортная квота ($К_э$) представляет собой долю экспорта в валовом внутреннем продукте и показывает, какая часть произведенной продукции реализуется через каналы международной торговли. Данный показатель позволяет оценить степень открытости экономики. Он рассчитывается по формуле

$$К_э = Э : ВВП \cdot 100. \quad (1.4)$$

К причинам, определяющим размер экспортной квоты, относятся:

• *размер страны* (*большие и малые страны*). Наблюдается следующая зависимость: чем более емким является внутренний рынок, тем меньшие доля внешнеторговых операций и зависимость от международной торговли. Страны с богатой ресурсной базой и емким внутренним рынком, как правило, имеют меньшую экспортную квоту, чем страны с ограниченными ресурсами. При этом абсолютный размер экспорта большой страны будет значительно превышать аналогичный показатель малой страны;

• *уровень экономического развития страны.* Чем более развита экономика страны, тем более она вовлечена в международное разделение труда, что означает рост потребности во взаимном обмене товарами и услугами. Высокий уровень эффективности национального производства обеспечивает конкурентные преимущества на внешнем рынке, что также способствует росту экспорта и экспортной квоты;

• *участие в международных интеграционных экономических группировках.* Осуществление совместных комплексных программ развития, углубление внутриотраслевой специализации (особенно технологической), ослабление или отсутствие таможенных барьеров определяют тенденцию роста экспортной квоты по сравнению с неучаствующими в этих группировках странами.

Импортная квота. Импортная квота ($К_и$) представляет собой долю импорта в валовом внутреннем продукте и позволяет оценить зависимость национальной экономики от мирового хозяйства. Характеризует роль импорта в формировании товарного предложения на внутреннем рынке через соотношение ввезенных и произведенных в стране товаров:

$$К_и = И : ВВП \cdot 100. \quad (1.5)$$

Данный показатель может определяться как в целом для национального хозяйства, так и для отдельных отраслей. Чаще всего он рассчитывается по сырьевым товарам, продовольствию и готовой продукции. Величина импортной квоты зависит в основном от обеспеченности страны собственными природными факторами и структуры производства.

Количественно показатели экспортной и импортной квоты

страны могут не совпадать:

• импорт чаще всего не равен экспорту;

• не весь ВВП потребляется в том же году;

• могут иметь место различия в динамике мировых цен и товарной структуре экспорта и импорта.

Данные показатели характеризуют тенденцию изменения места и роли международного обмена в развитии экономики страны.

Внешнеторговая квота. Внешнеторговая квота ($К_{вт}$) выполняет такую же функцию, что и показатели экспортной и импортной квоты. Она рассчитывается по формуле

$$К_{вт} = 1/2\ (Э + И) : ВВП \cdot 100. \qquad (1.6)$$

К частным показателям относятся нижеследующие.

Коэффициент экспортности. Характеризует долю продукции, направляемой за рубеж. Коэффициент экспортности ($К_э$) представляет собой отношение в натуральном или стоимостном измерении экспорта отдельных товаров ($Э_т$) к их производству внутри страны ($П_{рт}$):

$$К_э = Э_т : Пр_т. \qquad (1.7)$$

Коэффициент импортной зависимости. Показывает долю потребности страны в данном товаре, удовлетворяемую за счет внешних источников. Коэффициент импортной зависимости ($К_{з.и}$) определяется отношением в натуральном или стоимостном измерении импорта отдельных товаров ($И_т$) к их внутреннему потреблению ($П_т$):

$$К_{з.и} = И_т : П_т. \qquad (1.8)$$

Коэффициент специализации. Характеризует степень вовлеченности страны в процесс международной специализации производства. Коэффициент специализации ($К_{сп}$) определяется отношением в стоимостном измерении поставляемой на основе международных соглашений продукции ($Э_{пр}$) ко всему экспорту данной группы товаров ($Э_т$):

$$К_{сп} = Э_{пр} : Э_т. \qquad (1.9)$$

Целесообразно отметить, что могут применяться и другие показатели оценки степени развития международной торговли. Так, например, для определения интегрального показателя оценки деятельности товаропроводящей сети по развитию национального экспорта ($О_{д}^{С_{тп}}Э_{н}$) необходимо учесть:

- влияние товаропроводящей сети на рост стоимости экспорта ($К_{с}$);
- влияние $С_{тп}$ на рост физических объемов экспортных поставок ($К_{о.\,ф}$);
- вклад $С_{тп}$ в диверсификацию товарной структуры экспорта ($К_{д.с.\,т}$);
- вклад $С_{тп}$ в диверсификацию географической структуры экспорта ($К_{д.с.\,г}$);
- вклад $С_{тп}$ в охват рынка сбыта стран ($К_{о.\,р}$);
- вклад $С_{тп}$ в освоение страной новых рынков сбыта ($К_{р.\,н}$).

Данный показатель характеризует степень разнонаправленного влияния функционирования на результаты экспортной деятельности страны и (или) отдельного предприятия. Он рассчитывается по формуле

$$О_{д}^{С_{тп}}\ Э_{н} = B_1 \cdot K_{с} + B_2 \cdot K_{о.ф} + B_3 \cdot K_{р.н} + \\ + B_4 \cdot K_{о.р} + B_5 \cdot K_{д.с.т} + B_6 \cdot K_{д.с.г},$$

где B_1, B_2, B_3, B_4, B_5 и B_6 – весовые коэффициенты, которые определяются методом экспертной оценки и отражают значимость соответственно каждого из шести суммируемых показателей. Сумма всех весов равна 1; $С_{тп}$ – товаропроизводящая сеть, т. е. совокупность иностранных юридических и физических лиц и расположенных за рубежом обособленных подразделений предприятий страны, включая их филиалы и представительства, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров (продукции) производителей (сборочное производство, торговый дом, дистрибьютор, дилер, иностранная сетевая торговая организация и др.).

Показатели разнонаправленного влияния функционирования $С_{тп}$ рассчитываются по формулам 1.10–1.15:

$$К_{с} = \frac{С_{э}^{С_{тп}}}{С_{э.о}}, \qquad (1.10)$$

где $К_{с}$ – коэффициент участия $С_{тп}$ в росте стоимости экспорта;

$С_э^{С_{тп}}$ – стоимость экспорта субъектов $С_{тп}$ страны; $С_{э.\ о}$ – стоимость общего экспорта страны;

$$K_{о.ф} = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m}\left(\frac{1}{n_i}\sum_{j=1}^{n_i}\frac{О_{ф ij}^{С_{тп}}}{О_{ф ij}}\right), \qquad (1.11)$$

где $K_{о.\ ф}$ – коэффициент участия $С_{тп}$ в росте физических объемов экспортных поставок; $О_{ф ij}^{С_{тп}}$ и $О_{ф ij}$ – физический объем национального экспорта в страну i товара 1, 2, …, j через $С_{тп}$ и в целом всеми возможными способами соответственно; i – количество стран, в которые экспортировались товары 1, 2, …, j через $С_{тп}$ и в целом всеми возможными способами. При этом i = 1, 2, …, m, а j = 1, 2, …, n_i;

$$K_{д.с.т} = \frac{Т_э^{С_{тп}}}{Т_э}, \qquad (1.12)$$

где $K_{д.с.\ т}$ – коэффициент вклада $С_{тп}$ в диверсификацию товарной структуры экспорта; $Т_э^{С_{тп}}$ – количество товарных позиций по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности в экспорте субъектов $С_{тп}$ страны; $Т_э$ – количество товарных позиций по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности в общем экспорте страны;

$$K_{д.с.г} = \frac{Г_и^{С_{тп}}}{Г_и}, \qquad (1.13)$$

где $K_{д.с.\ г}$ – коэффициент вклада $С_{тп}$ в диверсификацию географической структуры экспорта; $Г_и^{С_{тп}}$ – количество государств, импортирующих товары страны через размещенные в них $С_{тп}$ Республики Беларусь; $Г_и$ – общее количество государств, импортирующих товары страны;

$$K_{о.р} = \frac{\sum В_{у.э\,i}^{С_{тп}}}{m}, \qquad (1.14)$$

где $K_{о.\ р}$ – коэффициент участия $С_{тп}$ в охвате рынка сбыта

$В^{С_{тп}}_{у.э\ i}$ стран; – удельный вес стоимости экспорта субъектов $С_{тп}$ страны в государство i в общей стоимости импорта государства i. При этом $i = 1, 2, 3, \ldots, m$;

$$К_{р.н} = \frac{1}{2}\left(\frac{k_1}{l} + \frac{k_2}{x}\right), \qquad (1.15)$$

где $К_{р.\ н}$ – коэффициент участия $С_{тп}$ в освоении страной новых рынков сбыта; k_1 – количество новых стран размещения субъектов $С_{тп}$ в том же периоде из всех новых стран – внешнеторговых партнеров Беларуси в том же периоде; k_2 – количество новых стран размещения субъектов $С_{тп}$ в том же периоде, которые в предыдущем периоде уже были внешнеторговыми партнерами Республики Беларусь; l – общее количество государств – новых внешнеторговых партнеров страны в определенном периоде; x – количество государств – внешнеторговых партнеров страны, которые не были освоены каналами $С_{тп}$ в прошлом периоде.

Для определения интегрального показателя оценки деятельности товаропроводящей сети по развитию национального экспорта $О^{С_{тп}}_{д}Э_{н}$ и шести коэффициентов разнонаправленного влияния функционирования товаропроводящей сети на микроэкономическом уровне управления (конкретное экспортоориентированное предприятие) расчет показателей по формулам 1.1–1.6 предполагает использование:

• в числителе вместо значений результатов соответствующего направления деятельности товаропроводящей сети страны в целом – значения аналогичных результатов работы субъектов товаропроводящей сети конкретного предприятия;

• в знаменателе вместо значений результатов соответствующего направления экспортной деятельности страны в целом – значения аналогичных результатов реализации всех экспортных сделок конкретного предприятия.

1.3. Структура международной торговли в рамках исторического развития мирового хозяйства

1.3.1. Международное разделение труда

Международная торговля развивается благодаря специализации стран на производстве определенного товара или набора товаров и продаже их за рубеж, т. е. основой ее является международное разделение труда.

Международное разделение труда, отражающее интернационализацию хозяйственной жизни, – это естественное продолжение разделения труда внутри отдельно взятых стран. Различают три основных логически и исторически последовательных типа разделения труда: общее, частное, единичное.

Под *общим* понимается разделение труда по сферам производства (добывающая и обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т. д.), под *частным* – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, под *единичным* – разделение труда по видам деятельности внутри отраслей.

Международное разделение труда проявляется в единстве двух процессов – собственно разделения (специализации) и объединения (кооперации).

Специализация развивается по двум направлениям: *производственному* и *территориальному*. В зависимости от степени производственной специализации ее подразделяют на межотраслевую, внутриотраслевую и на специализацию отдельных компаний. Территориальная специализация осуществляется по отдельным странам, группам стран и регионам. Основными видами специализации являются предметная, т. е. специализация на производстве отдельных продуктов, подетальная, т. е. специализация на производстве отдельных частей или компонентов продуктов, технологическая, или стадийная, т. е. специализация на осуществлении отдельных операций или выполнении отдельных технологических процессов (например, сборка, сварка и т. д.).

Кооперация – сложный процесс объединения деятельности. Она классифицируется по видам (экономическая кооперация, промышленное сотрудничество и др.), стадиям (предпроизводственная, производственная, коммерческая), числу

объектов и субъектов и т. д. Международное разделение труда можно определить как высшую степень территориального разделения труда на основе специализации отдельных стран в производстве определенных видов продукции, которыми они обмениваются. Система международного разделения труда, отражающая состояние производства на том или ином этапе исторического развития, претерпела значительную эволюцию. В период натурального хозяйства, неразвитости товарно-денежных отношений существовали лишь отдельные его элементы, что определялось естественными различиями природных условий отдельных стран, обмен между которыми ограничивался рядом продуктов, не производящихся в данной стране и способных сохранять свои потребительские свойства при длительных перевозках.

Процесс международного разделения труда стал интенсивно развиваться в период перехода наиболее развитых стран к машинному производству в конце XVIII – начале XIX в. К середине XIX в. сформировалось и существовало примерно до Второй мировой войны традиционное международное разделение труда, основанное на межотраслевой специализации. Впоследствии, особенно под влиянием научно-технического прогресса, стало формироваться современное международное разделение труда, характеризующееся глубокой специализацией промышленного производства, в рамках которой уменьшается роль межотраслевой и возрастает роль внутриотраслевой специализации, благодаря чему отдельные страны могут развивать современное производство, не производя при этом полного набора готовых промышленных изделий. Вследствие этого активизируются торговый обмен между странами, перемещение факторов производства, усиливаются кооперационные связи и интеграционные тенденции.

В результате развития международного разделения труда и международной торговли сформировался мировой рынок, который по сравнению с национальными рынками обладает рядом следующих особенностей: на развитие мирового рынка значительное воздействие оказывает внешнеторговая и международная торговая политика; движение товаров между национальными хозяйствами ограничено. Однако не все товары, производимые в отдельных странах, попадают на мировой рынок, так как на мировом рынке существует особая система цен – мировые цены.

Развитие мирового рынка привело к формированию современного *мирового хозяйства.* Если рассматривать данную категорию в статике и динамике, то выяснится, что развитие

мирового хозяйства (как целого, а также его отдельных частей) происходит в соответствии с определенными общими закономерностями, поскольку материальной основой современного производства является машинная техника независимо от уровня развития того или иного национального хозяйства. Однако это не означает, что процесс производства во всех своих проявлениях везде и всегда опирается непременно на машинную технику.

Применительно к категории мирового хозяйства речь идет не о простой сумме подсистем – национальных хозяйств, а о целостной системе таких хозяйств, связанных международным разделением труда и находящихся в определенных экономических отношениях друг с другом. При этом возникает новое качественное состояние: эффект функционирования взаимодействующих друг с другом национальных экономических систем больше суммы эффектов, достигаемых при функционировании изолированных друг от друга автономных национальных хозяйств. Этот эффект у экономистов получил название *синергетического эффекта*. Мировое хозяйство представляет собой определенную систему, которая посредством международных торгово-экономических отношений связывает входящие в нее субъекты и в то же время как целое влияет на функционирование и рост составляющих частей.

К ***субъектам мирового хозяйства*** относятся национальные хозяйства отдельных стран, их группы, а также национальные фирмы, активно участвующие во внешнеэкономической деятельности, многонациональные компании и международные экономические организации. Расширение понятия субъектов мирового хозяйства связано с тем, что развитие международного разделения труда и мирового хозяйства во второй половине XX в. определяется глобализацией и всевозрастающей интернационализацией хозяйственной жизни. На данный процесс влияют разные факторы: географические – неравномерность распределения на земном шаре природных ресурсов, в том числе растительного и животного мира, различные почвенно-климатические условия. Увеличение объемов выпуска продукции, появление новых отраслей и производств обусловливают повышенный спрос на сырьевые товары, получение которых ограничено природными условиями. Это стимулирует добычу сырья в тех странах, где имеются соответствующие запасы. Кроме того, растет спрос на продовольственные товары, которые производятся лишь в определенных климатических зонах; степень развития производительных сил – крупное машинное производство, как правило, может быть эффективным только при

глубокой специализации и ориентации на широкий рынок сбыта, что приводит к необходимости выхода на внешний рынок; научно-технический прогресс.

1.3.2. Товарная и географическая структура мировой торговли

Особенности развития стран определяют и их роль, значение в международной торговле. Доля промышленно развитых стран в мировом экспорте на протяжении последних 30 лет составляет более 75 %. Такая же доля этих стран и в мировом импорте. Около 20 % мировой торговли приходится на развивающиеся страны, но в каждой из этих групп происходят существенные изменения. Ведущие позиции в мировой торговле занимают: США, Германия, Япония, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Нидерланды, Бельгия, Люксембург. Среди развивающихся стран следует выделять: Тайвань, Сингапур, Малайзию, Мексику, Бразилию, Индонезию. В начале XXI в. определилась четкая зависимость развития международной торговли от изменений в экономике и внешней торговле стран Юго-Восточной Азии, на долю которых вместе с Китаем приходится около 1/4 мировой товарной торговли. На рубеже XX–XXI вв. произошли существенные изменения в рамках этих стран, также некоторые страны, относящиеся по международной классификации к развивающимся по своему социально-экономическому развитию, практически догнали промышленно развитые страны (например, Китай, Турция и т. д.).

Для упорядочения в международной торговле товарами и услугами международные организации (например, ООН) систематизируют и классифицируют товары, которые являются предметом международной торговли. В 1983 г. была опубликована Гармонизированная система описания и кодирования товаров, ГС (Harmonized Commodity Description and Coding System), разработанная Советом таможенного сотрудничества (СТС). Классификационная схема ГС представлена в табл. 1.1. Классификация товаров осуществлялась по следующим признакам: происхождение товара, вид материала, из которого изготовлен товар, назначение товара, химический состав товара. Первые две цифры кода обозначают товарную группу, четыре – товарную позицию, шесть – субпозицию. Например: 72 – товарная группа «Черные металлы»; 7201 – товарная позиция «Чугун, включая зеркальный, в чушках, болванках и других первичных формах»; 720140 – товарная

субпозиция «Зеркальный чугун».

Гармонизированная система описания и кодирования товаров служит основой для переговоров в рамках ВТО, а также является базой для увязки с системами классификации по методике ООН. С ориентацией на ГС была разработана и опубликована 3-я редакция Стандартной международной торговой классификации (СМТК) ООН (Standart International Trade Classification (SITC)), Rev. (табл. 1.2). Классификация товаров на уровне групп осуществлялась по видам сырья, из которого изготовлен товар, степени обработки товара, назначению товара, месту товара в международной торговле.

Как и в предыдущих изданиях СМТК, в 3-м издании сохранена десятичная система кодирования: первая цифра кода соответствует товарному разделу, две – товарной группе, три – товарной подгруппе, четыре – товарной позиции, пять – субпозиции. Например: 8 – раздел «Разные готовые изделия»; 88 – товарная группа «Фотоаппараты, оптические приборы часы»; 885 – товарная подгруппа «Часы ручные, настольные, стенные»; 8857 – товарная позиция «Часы настольные, стенные»; 88574 – субпозиция «Будильники на батарейках, аккумуляторах или питающиеся от сети» (см. табл. 1.2).

Таблица 1.1

Классификационная схема Гармонизированной системы

Наименования разделов	Количество		
	групп (коды)	позиций	субпозиций
1	2	3	4
I. Живые животные и продукция животноводства	5 (01–05)	14	194
II. Продукты растительного происхождения	9 (06–14)	790	270
III. Жиры и масла животного или растительного происхождения; продукты их расщепления; приготовленные пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	1 (15)	22	53
IV. Продукты пищевкусовой промышленности; алкогольные и безалкогольные напитки; табак и искусственные заменители табака	9 (16–24)	56	181
V. Минеральные продукты	3 (25–27)	67	151
VI. Продукция химической и смежных отраслей промышленности	11 (28–38)	176	759
VII. Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия	2 (39–40)	43	189

Продолжение табл. 1.1

1	2	3	4
VIII. Кожевенное сырье; кожа; пушнина; пушно-меховое сырье; изделия из данного сырья; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности; сумки и аналогичные товары; изделия из кишок	3 (41–43)	21	74
IX. Древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из соломы, ольфы и других материалов для плетения; корзины и другие плетеные изделия	3 (44–46)	27	79
X. Бумажная масса из древесины или других целлюлозно-волокнистых материалов; бумажная и картонная макулатура; бумага, картон и изделия из них	3 (47–49)	41	149
XI. Текстиль и текстильные изделия	14 (50–63)	149	809
XII. Обувь, головные уборы, зонты, трости, хлысты и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из волос	4 (64–67)	20	55
XIII. Изделия из камня, гипса, алебастра, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него	3 (68-70)	49	138
XIV. Жемчуг натуральный или культивированный, полудрагоценные и драгоценные камни, драгоценные металлы, неблагородные металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия и монеты	1 (71)	18	52
XV. Черные и цветные металлы и изделия из них	11 (72–76, 78–83)	157	587

Окончание табл. 1.1

1	2	3	4
XVI. Машины, оборудование и механические приспособления, электрооборудование и их части; звукозаписывающая и воспроизводящая аппаратура; видеоаппаратура, ее части и принадлежности	2 (84–85)	133	762
XVII. Средства наземного, воздушного, космического, водного транспорта, оборудование и части для них	4 (86–89)	38	132
XVIII. Приборы и аппараты оптические, фотографические и кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медико-хирургические инструменты и аппараты; часы; музыкальные инструменты, их части и принадлежности	3 (90–92)	56	230
XIX. Оружие и боеприпасы, их части и принадлежности	1 (93)	7	17
XX. Разные готовые изделия	3 (94–96)	32	131
XXI. Произведения искусства, предметы для коллекционирования и антиквариат	1 (97)	6	7
Итого	96	1241	5019

На основе 3-го издания СМТК можно определить сопоставимые показатели, характеризующие объем и структуру экспорта и импорта различных стран, а также с помощью специального «ключа» производить перегруппировку товаров с СМТК на другие классификации и номенклатуры.

Для статистики международной торговли применяется также Классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам (КУЭГ) ООН (Classification by Broad Economic Categories (BEC)). Ныне действующая редакция классификационной схемы КУЭГ представлена в табл. 1.3.

Данная схема основана на товарах, включенных в Гармонизированную систему описания и кодирования товаров и СМТК. Все товары, перечисленные в этих классификациях, объединены в семь групп в соответствии с их назначением, а внутри каждой группы – по степени обработки. Кроме того, некоторые товары объединены в группы по принципу

промышленного или личного потребления, а некоторые – в зависимости от срока пользования. В КУЭГ также определены следующие основные понятия.

Сырьевые товары – продукты сельского хозяйства, лесного хозяйства, рыболовства и охоты или любые полезные ископаемые, стоимость которых лишь в незначительной степени зависит от обработки. *Полуфабрикаты* – продукты, требующие дальнейшей обработки или включенные в состав других товаров, прежде чем они стали орудием производства или предметом потребления. *Готовые изделия* – все промышленные изделия, предназначенные для потребления и использования в домашнем хозяйстве, а также капитальное оборудование для промышленности, сельского хозяйства и транспорта, промышленные товары недлительного пользования, применяемые в промышленности в качестве материалов и топлива.

Таблица 1.2

Классификационная схема СМТК (3-я редакция)

Коды разделов и их наименования	Количество			
	групп (коды)	подгрупп	позиций	субпозиций
1	2	3	4	5
0. Продовольственные товары и живые животные (Food and live animals)	10 (00–09)	36	132	344
1. Напитки и табак (Beverages and tobacco)	2 (11–12)	4	11	22
2. Сырье непродовольственное, кроме топлива (Crude materials, inedible, exept fuels)	9 (21–29)	36	123	267
3. Минеральное топливо, смазки и подобные им товары (Mineral fuels, lubricants and related materials)	4 (32–35)	11	25	37
4. Жиры, масла и воски растительного и животного происхождения (Animal and vagetable oils, fats and waxes)	3 (41–43)	4	21	44

Окончание табл. 1.2

1	2	3	4	5
5. Химические продукты (Chemicals and related products)	9 (51–59)	33	126	474
6. Обработанные изделия, классифицированные преимущественно по материалам (Manufactured goods classified mainly by material)	9 (61–69)	52	233	829
7. Машины, оборудование и транспортные средства (Machinary and transport equipment)	9 (71–79)	50	214	653
8. Разные готовые изделия (Miscellaneous manufactured articles)	8 (81–85, 87–89)	31	144	442
9. Товары и сделки, не включенные в вышеперечисленные разделы (Commodities and transactions not classified elsewhere in SITC)	4 (91, 93, 96, 97)	4	4	6
Итого	67	261	1033	3118

Таблица 1.3

Классификационная схема КУЭГ

Группа товаров	Группа товаров (англ.)
1	2
1. Продовольственные товары и напитки	1. Food and bevereges
1.1. Сырьевые товары	1.1. Primary
1.1.1. Для промышленного потребления	1.1.1. Mainly for industry
1.1.2. Для личного потребления	1.1.2. Mainly for household
1.2.Обработанные полуфабрикаты	1.2. Processed
1.2.1. Для промышленного потребления	1.2.1. Mainly for industry
1.2.2. Для личного потребления	1.2.2. Mainly for household consumption
2. Промышленное сырье (непродоволь-ственное)	2. Industrial supplies not elsewhere specified
2.1. Сырьевые товары	2.1. Primary
2.2. Полуфабрикаты	2.2. Processed
3. Топливо и смазки	3. Fuels and lubricants
3.1. Сырьевые товары	3.1. Primary
3.2. Полуфабрикаты	3.2. Processed

Окончание табл. 1.3

1	2
3.2.1. Бензин	3.2.1. Motor spirit
3.2.2. Прочие полуфабрикаты	3.2.2. Other
4. Машины, оборудование и части к ним (кроме средств транспорта)	4. Capital goods (exept transport equipment), and parts and accessories thereof
4.1. Машины и оборудование	4.1. Capital goods (exept transport equipment)
4.2. Части и принадлежности	4.2. Parts and accessories
5. Транспортные средства, их части и принадлежности	5. Transport equipment and parts and accessories thereof
5.1. Легковые автомобили	5.1. Passenger motor cars
5.2. Другие автомобили	5.2. Other
5.2.1. Транспортные средства производственного назначения	5.2.1. Industrial
5.2.2. Транспортные средства личного потребления	5.2.2. Non-industrial
5.3. Части и принадлежности к транспортным средствам	5.3. Parts and accessories
6. Потребительские товары	6. Consumer goods not elsewhere specified
6.1. Товары длительного пользования	6.1. Durable
6.2. Товары среднесрочного пользования	6.2. Semi-durable
6.3. Товары краткосрочного пользования	6.3. Non-durable
7. Товары, не включенные в перечисленные выше группы	7. Goods not elsewhere specified

Готовые промышленные товары краткосрочного пользования, предназначенные для промышленности, – товары со сроком пользования один год и менее. *Готовые изделия длительного пользования* – изделия со сроком потребления свыше одного года, предназначенные для промышленности, а также для государственных и частных учреждений, классифицируемые как капитальное оборудование, кроме оружия, которое классифицируется как товар, не отнесенный к другим категориям. *Потребительские товары* (*непищевые*) *недлительного пользования* – товары со сроком потребления один год или менее, включая товары, используемые государственными и частными учреждениями. *Товары среднесрочного пользования* – товары со

сроком пользования от одного до трех лет и с относительно низкой стоимостью. *Товары длительного пользования* – товары со сроком пользования свыше трех лет, а также товары со сроком пользования от одного до трех лет, но с высокой стоимостью.

При быстром обновлении продукции и технологий невозможно достичь оптимального развития в рамках одной страны всех видов производств. Результатом этого является активный обмен продукцией, услугами и факторами производства. В таких условиях в большинстве стран имеет место объективная тенденция к формированию в рамках национальных хозяйств открытой экономики, прежде всего путем развития внешней торговли, что подтверждается кардинальными изменениями в мире, происходящими в конце XX в.

Открытая экономика. Тенденция к большей открытости национальных хозяйств является характерной чертой современного развития международного разделения труда. По степени вовлеченности в международное разделение труда (степени открытости) национальные хозяйства можно разделить на два противоположных типа: полностью замкнутое (автаркическое), полностью открытое.

Под *замкнутой* (*автаркической*) понимается экономика, развитие которой определяется исключительно внутренними тенденциями и не зависит от тенденций, имеющих место в мировом хозяйстве. При этом экономические связи страны с другими национальными хозяйствами минимальны. Под полностью *открытой экономикой* понимается такая экономика, развитие которой определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве. Внешние связи страны усиливаются, причем с переходом к более высокому уровню развития происходит как абсолютное, так и относительное их расширение. Сам факт наличия экономических связей между данной страной и другими странами еще не означает, что она имеет открытую экономику. В настоящее время экономика отдельных стран не может развиваться в отрыве от мирового хозяйства, без каких-либо связей с другими странами. Даже когда в экономической политике страны преобладают автаркические тенденции, внешние связи неизбежно играют ту или иную роль. Экономика одних стран открыта в большей степени, других – в меньшей.

Структура мирового хозяйства. По мере развития международного разделения труда сформировалась определенная структура мирового хозяйства, обусловленная уровнем развития отдельных стран. Используемая в ООН классификация стран по такому признаку приобрела следующий вид: промышленно развитые страны, развивающиеся страны, страны Восточной

Европы.

Развитые страны. В группу промышленно развитых стран (developed countries) входят страны с крупным частномонополистическим сектором, занимающим главенствующие позиции в экономике, с развитой хозяйственной и социальной функциями государства. При всем разнообразии этих стран их отличают высокий уровень производительных сил, интенсивный тип развития рыночной экономики, единый воспроизводственный процесс в рамках национально организованных структур (хозяйств). В этих странах сосредоточена подавляющая часть экономического и научно-технического потенциала мирового хозяйства, расположены главные финансовые центры, основные узлы коммуникаций.

В соответствии с классификацией ООН выделяется группа стран с развитой рыночной экономикой (developed market economy countries), которые также подразделяются по регионам, в том числе в Америке: Канада и США; в Европе: Дания, Италия, Португалия, Швеция, Австрия, Бельгия, Ирландия, Люксембург, Фарерские острова, Великобритания, Исландия, Нидерланды, Финляндия, Германия, Испания, Франция, Греция, Норвегия, Швейцария; в Азии: Израиль и Япония; в Африке: ЮАР; в Океании: Австралия и Новая Зеландия.

Практически все промышленно развитые страны входят в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Основными целями ОЭСР являются следующие: вклад в развитие мировой экономики посредством обеспечения оптимального экономического развития, роста занятости населения и повышения его уровня жизни при сохранении финансовой стабильности государств-членов; содействие экономическому благополучию в регионе ОЭСР путем координации политики государств-членов; согласование помощи государств ОЭСР развивающимся странам. ОЭСР имеет следующую структуру: совет; исполнительный комитет; исполнительный комитет в особом составе; комитеты, рабочие группы, экспертные комиссии, комитет содействия развитию; Международный секретариат, департаменты; автономные и полуавтономные органы. Некоторые публицисты зачастую называют ОЭСР клубом богатых стран, который используется для постоянного диалога и координации деятельности в сфере экономической и социальной политики между правительствами этих стран. Распространенным является также мнение, что ОЭСР представляет собой интеллектуальный центр (think tank) стран-членов и выполняет роль своеобразного экономического генерального штаба или центрального командования мировым хозяйством. Много важных проблем

глобального характера рассматривается в рамках этой организации, а ее резолюции и оценки оказывают существенное влияние не только на экономическую жизнь стран-участниц, но и на все мировое хозяйство.

Развивающиеся страны. Другая группа, значительно более крупная, чем развитые страны, охватывает свыше 120 развивающихся государств (developing countries) и территорий. Ее главная особенность состоит в многообразии социальных укладов, а также переходных форм экономических отношений при значительной политической роли государства. Во многих развивающихся странах процесс формирования национальных хозяйств еще не завершен, преобладает экстенсивный тип хозяйственного развития. Эти страны значительно отстают по уровню экономического развития от стран первой группы. Развивающиеся страны можно классифицировать по таким признакам, как степень развития рыночных отношений, глубина и формы включения в мировые экономические связи, уровень ВВП на душу населения.

Условно выделяют три уровня развивающихся стран. *Верхний уровень* составляют страны, в которых государственный, иностранный и местный частный капитал образовал интегрированные экономические системы. Эти страны прочно включены в мировое хозяйство. Наиболее характерными из них являются:

• страны, где в течение длительного времени существуют рыночные формы хозяйствования, но которые не сумели в силу ряда социально-исторических причин утвердить высшие формы экономической организации в народнохозяйственном масштабе и занять привилегированные позиции в мировом хозяйстве. К таким странам можно отнести Аргентину, Уругвай, Чили;

• страны с крупным экономическим и демографическим потенциалом, которые достигли высокого уровня технологической, экономической и организационной зрелости (иногда их называют новыми индустриальными странами). Экономика стран данной группы, активно участвующих в международном разделении труда, зависит от динамики развития мирового хозяйства. Такими странами являются Бразилия и Мексика. О роли Мексики в мировом хозяйстве достаточно красноречиво свидетельствует тот факт, что она – член Организации экономического сотрудничества и развития, а также (вместе с США и Канадой) член Североамериканского соглашения о свободной торговле;

• новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, динамичное развитие и активное участие в международном

разделении труда которых основывается на освоении современных высокотехнологичных производств при господстве рыночных отношений во всех сферах экономики.

На *среднем уровне* находятся страны с так называемой дуальной экономикой:

• крупные и средние страны, современное развитие которых началось «в обход» традиционных структур. Такими странами являются Таиланд, Египет и др.;

• страны, современное развитие которых началось сравнительно недавно и основывалось преимущественно на их включении в мировое хозяйство по линии поставок сырья, пользовавшегося большим спросом на мировом рынке. В этих странах формируется капиталоэкспортирующее направление. Вывоз капитала в значительных размерах осуществляется как в развивающиеся, так и в высокоразвитые страны;

• страны с крупным демографическим и экономическим потенциалом, но с низким уровнем дохода на душу населения. К таким странам относятся Индия, Пакистан, Индонезия.

На нижнем уровне находятся наименее развитые страны.

В соответствии с классификацией ООН все страны и территории подразделяются по регионам, экономическим группировкам, уровню дохода. В соответствии с классификацией по экономическим группировкам выделяются следующие страны и территории: основные экспортеры нефти, основные экспортеры промышленных товаров, остальные страны, в том числе наименее развитые страны (least developed countries).

1.4. Основные концепции международной торговли

1.4.1. Протекционизм, свобода торговли и взгляды меркантилистов

Теоретические объяснения и обоснования причин существования, развития и повышения роли торговли между странами и народами начали формироваться значительно позже возникновения самого международного обмена. Этому предшествовало преодоление внутренней феодальной раздробленности, в частности в Европе, становление достаточно устойчивых торговых связей между странами. С самого начала сложились два принципиальных подхода к международной торговле. Первый предполагает свободу торговли (free trade), осуществление ее без ограничений, второй – обосновывает государственное вмешательство в международный товарооборот в целях содействия его росту с учетом интересов национального хозяйства, протекционизм. Названные два подхода при выработке и реализации внешнеторговой политики сохраняются и сегодня, хотя первый из них преобладает.

Попытка определить смысл внешней торговли, сформулировать ее цели была сделана в экономическом учении меркантилистов на стадии заката феодализма и зарождения капиталистических отношений (XV–XVIII вв.). Исходя из тезиса об определяющей роли сферы обращения, лежавшего в основе их взглядов, богатство страны заключается во владении ценностями, прежде всего в виде золота и драгоценных металлов. Представители меркантилизма (Т. Мэн, А. Монкретьен) считали поэтому, что умножение золотых запасов является важнейшей задачей государства, а внешняя торговля должна прежде всего обеспечивать получение страной золота. Это достигается превышением экспорта товаров над их импортом, активным торговым балансом. Тем самым предполагалось разнообразное вмешательство государственной власти во внешнюю торговлю, установление жесткого контроля над этой сферой. Внешнеторговая политика ориентировалась на всемерное поощрение вывоза и ограничение ввоза путем установления таможенных пошлин на иностранные товары. Подобный протекционизм усложнял международную торговлю, создавая преимущества для отдельных стран, особенно метрополий, ограждая барьерами колониальные территории.

В таких условиях международная торговля разделялась на зоны доминирования метрополий. Вместе с тем создавались предпосылки устойчивого дисбаланса во внешнеторговых отношениях, невыгодность их для одной из участвующих сторон. Возникли препятствия для развития капиталистических отношений, обусловившие расширение внешнеторгового обмена, передел мирового рынка. Протекционизм тормозил эти процессы. Такой (меркантилистский) подход в данной ситуации утратил свои позиции, уступив место теориям, основанным на принципе свободы торговли. Однако и в наше время возникают (неомеркантилистские) варианты во внешнеторговой политике отдельных стран, которые, прибегая в той или иной мере к протекционизму, ориентируются на активный торговый баланс, форсируя экспорт и сдерживая импорт по некоторым видам товаров и услуг, отдельным секторам и отраслям экономики.

1.4.2. Абсолютные и сравнительные преимущества

В своих экономических взглядах классики английской политэкономии А. Смит, Д. Риккардо и Д.С. Милль исходили из определяющего значения сферы производства, которое создает богатство народов, обеспечивая приобретение доступных товаров и услуг. В то же время они считали, что возможности производства, благоприятные условия его осуществления определяются естественными, природными факторами. Преимущества в этих факторах и обусловливают ведение того или иного производства, в том числе и для вывоза товаров за границу. Подход с позиций естественного разделения труда присущ и многим современным последователям классиков политической экономии.

Принцип свободы торговли позволяет стране, по А. Смиту, сосредоточить свои усилия на производстве тех продуктов, которые можно делать лучше и наиболее дешево. Складывающееся в результате этого разделение труда означает рост обмена, международной торговли, принося выгоды ее участникам. Согласно А. Смиту, такие преимущества определяются разницей в абсолютных затратах на производство (количество человек, требующихся для изготовления единицы товара) в каждой из стран. В его примере вино во Франции и Португалии дешевле, чем в Шотландии. В этих условиях было бы нерациональным изготавливать вино в Шотландии из винограда, выращенного в оранжереях, когда много дешевле привезти его из Португалии или Франции.

Отказ же от производства тех товаров, по которым страна не располагает абсолютными преимуществами, и концентрация на продукции, обладающей такими преимуществами, приводят к росту общих объемов производства, увеличению обмена результатами труда. Положения А. Смита получают еще большее развитие, если учитываются не только естественные, но и приобретенные преимущества, связанные с использованием новых технологий. Это положение прежде всего относится к готовой продукции, составляющей подавляющую часть международного товарооборота. Известная условность подхода в теории абсолютного преимущества связана с рассмотрением пары стран, вариантом непосредственно товарного, а не денежного обмена. Но введение этих новых экономических аспектов при прочих равных условиях не отменяет главных выводов.

Д. Риккардо пошел дальше, заложив важную теоретическую базу большинства последующих концепций международной торговли. Считая в принципе положения А. Смита верным, но частным случаем, он сформулировал идею компаративных (сравнительных) преимуществ, как и у А. Смита определяемых разницей в затратах, но не абсолютной величиной, а относительными размерами, т. е. каждая страна должна производить и вывозить товары с относительно меньшими издержками, хотя они могут быть и выше, чем в другой стране. Используя больший разрыв в затратах, стороны получают необходимый выигрыш. В известном примере с вином и сукном в Португалии и Англии каждая из стран, ориентируясь на меньшие затраты (вино в Португалии, сукно в Англии) и вывозя эти товары партнеру, получает выигрыш от экспортно-импортной специализации в результате приложения ресурсов труда в менее затратном производстве. Возможности выпуска более дешевой продукции расширяются.

И у Д. Риккардо есть допущения, что разделение труда обеспечивает большую его внутреннюю мобильность, отвлечение от транспортных расходов при перевозках, дает возможность изменения издержек при внедрении новых технологий. Положения теории верны и для товарно-денежного обмена. Нетрудно понять, что эти подходы классиков полностью вписываются в принцип свободы торговли, хотя не исключают ограниченное, временное и избирательное государственное вмешательство под флагом большего благоприятствования этой свободе. И все же теория компаративных преимуществ – идеальная схема, особенно для естественного разделения труда, требующая немалых поправок при учете занятости, опасностей чрезмерной специализации, многостороннего характера внешних

связей, транспортных и других расходов, степени мобильности ресурсов. В действительности нельзя ограничиться только показателями экономического выигрыша, что также сужает принцип свободы торговли.

На практике определение издержек только затратами труда в рабочем времени как А. Смитом, так и Д. Риккардо недостаточно, их отдельные элементы, в том числе заработная плата, могут значительно колебаться, что нельзя не учитывать. На необходимость этого и требующиеся поправки к теориям преимуществ обратили внимание еще Н. Сениор и Д. Милль.

Отстаивая протекционизм, доводы против взглядов А. Смита и Д. Риккардо выдвигала и наука XX в. в лице Ф. Листа и А. Гамильтона, которые выступали за активное государственное вмешательство во внешнюю торговлю для стимулирования перехода к более высоким стадиям развития. А Ф. Зомбарт в свою очередь подбросил еще и гипотезу об убывающем значении внешних рынков. Серьезная разработка аспектов теории сравнительных преимуществ содержится в трудах К. Маркса, где усилен акцент на роль приобретенных преимуществ, в качестве существенного фактора формирования которых рассматриваются социально-экономические (производственные) отношения общества.

1.4.3. Теория факторов производства и их взаимосвязи

Основная критика теории преимуществ сторонниками других взглядов обосновывалась необходимостью приближения ее к действительности, прежде всего в связи с тем, что она сводила издержки к труду. В действительности, по мнению представителей ряда концепций, в том числе и современных, следует исходить из нескольких факторов производства. Основоположник учения о факторах производства Ж.Б. Сей в качестве таковых выделял труд, землю и капитал, которые своей рыночной ценой (заработная плата, процент на капитал и земельная рента) формируют издержки производства и позволяют оценивать факторы производства. Последние же в совокупности и определяют экономическую целесообразность и результаты производства. В 30-х гг. XX в. шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин развили теорию Д. Риккардо, обосновав необходимость определять сравнительные преимущества при внешней торговле исходя из оценки факторов производства, их соотношений и взаимосвязи.

Согласно Э. Хекшеру и Б. Олину, сравнительная оценка факторов предопределяет три существенных обстоятельства: во-

первых, у стран – участниц международного обмена складывается тенденция к вывозу тех товаров и услуг, для изготовления которых используются преимущественно факторы производства, имеющиеся в избытке, и, наоборот, ввозу той продукции, по которой имеется дефицит каких-либо факторов; во-вторых, развитие международной торговли приводит к выравниванию «факторных» цен, т. е. дохода, получаемого владельцем данного фактора; в-третьих, существует возможность при достаточной международной мобильности факторов производства замены экспорта товаров перемещением самих факторов между странами. Этому также должна способствовать и свобода торговли. Данная доктрина обусловливает и некоторые особенности действия факторов производства. Прежде всего она исходит из одинаковой структуры потребления в странах-партнерах, совпадения склонностей и предпочтений их населения. Производители находятся в примерно равных условиях, имея одинаковые производственные возможности. Оговаривается неизменность экспортно-импортных тарифов, транспортных расходов и других издержек. Исходный тезис – постепенное уменьшение показателей предельной полезности каждого из дополнительно включаемых в производство факторов. К примеру, увеличение труда, количества занятых в производстве сахара на 5 % приводит к меньшему увеличению объема выпуска сахара. Наконец, провозглашается возможность страны увеличивать производство товаров, притягивающих больше факторов, имеющихся в избытке. Поэтому в стране-экспортере такие факторы будут использоваться в возрастающих масштабах при повышении факторной цены из-за снижения предельной полезности каждого нового фактора. У импортера факторные цены будут снижаться под влиянием замены потребности в факторе импортом соответствующих товаров и услуг. Расширение производства пшеницы в Канаде, к примеру, приведет к необходимости увеличения ее посевов и соответственно увеличения площадей под ними. Это должно вызвать рост цен на земли, тогда как в странах – импортерах зерна с сокращением спроса на собственное зерно земельная рента снизится. Отмеченная мобильность факторов в международном плане, что особенно относится к труду и капиталу, будет означать возможность миграции последних взамен экспорта товаров. В целом ряде случаев предпочтительным становится строительство предприятий в странах, где эти факторы дешевле, вместо ввоза туда товаров. Промышленно развитые страны, располагающие, как правило, избытком капитала и ограниченными возможностями в ресурсах рабочей силы, при прочих равных

условиях экономически поощряются во внешних инвестициях в капиталоемкие производства (машины и оборудование, электронная и компьютерная техника, нефтепереработка и т. п.). В свою очередь страны, имеющие излишки сельскохозяйственных земель, будут сосредоточиваться на аграрном производстве и экспорте. В итоге по схеме сторонников данной теории с мирохозяйственных позиций будет обеспечено более эффективное использование капитала и земли. Подобная взаимоувязка внешнеторгового обмена и миграции факторов складывалась, например, между Австралией, Канадой и Новой Зеландией, с одной стороны, и Англией – с другой. Определенный этап развития международной торговли, характеризующийся взаимоотношениями метрополий и колоний, объяснялся, таким образом, доктриной Хекшера – Олина весьма просто.

Она пригодна и для обоснования многих ситуаций в настоящее время, особенно при вариантах использования излишней и более дешевой рабочей силы в так называемых новых индустриальных странах (Республика Корея, Сингапур, Тайвань) при экспорте электроники, одежды и текстильных товаров, требующих свободных трудовых ресурсов. Б. Олин рассматривает пример с двумя регионами (а не странами, как у Д. Риккардо), делая вывод, что каждый регион должен специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, которые он может производить дешевле в денежном выражении, но не обязательно в единицах труда. Тем самым проблема получает практическую направленность. Различия в соотношениях и структуре цен, обусловливающие международное разделение труда и внешнюю торговлю, прежде всего определяются различиями в обеспеченности отдельных регионов факторами производства, такими как земля, климатические и в целом природные условия, количество и качество труда и капитала, влияние социальных институтов. Тем самым допускается, что при наличии у двух стран в одинаковой мере как абсолютно, так и относительно всех видов и факторов производства различия в системе цен могут сделать обмен товарами между странами возможным и выгодным для сторон. Это определяется соотношениями спроса и предложения. В известной доктрине Хекшера – Олина сформулирован тезис о факторах равновесия цен, обеспечивающих общее экономическое равновесие. Однако в международных масштабах пока может быть достигнуто лишь частичное выравнивание в факторах производства из-за недостаточной интернациональной мобильности основных факторов даже при свободе торговли. В то же время либерализация торговли, в том числе в масштабах группы стран,

повлияет на развитие однородных производств, внутрирегиональную торговлю, приводя к сдвигу в заработной плате и других видах доходов. По теории Б. Олина, между странами с различной структурой хозяйства (из-за разной обеспеченности факторами производства) торговля особенно эффективна и достигает максимальных объемов. Схема довольно проста: странам при этом надо всемерно использовать относительно избыточные факторы. При свободе торговли их цены будут выравниваться. Масштабная внешняя торговля повлияет на выравнивание заработной платы, процентных ставок, ренты и т. п.

Различие в обеспеченности факторами стимулирует международные инвестиции. Будут сформированы предпосылки взаимозаменяемости международных инвестиций и внешней торговли. Развитие торговли между народами эффективно, по мнению авторов концепции, в том случае, если это стимулирует отдельные страны и регионы отказаться от производства однородных товаров и усиливает межотраслевую специализацию производства в выпуске и экспорте готовых изделий. Позднее ряд известных зарубежных исследователей (П. Самуэльсон, А. Лернер, Я. Тинберген) развили взгляды Б. Олина теоретическими положениями о том, что свободная торговля может привести к полному относительному и абсолютному выравниванию в факторах производства. Поэтому «свободная торговля – полный, а не просто частный заменитель свободного перелива капитала». Получается, что создается идеальная схема, сохраняется производство в странах, расширяется конкуренция. Английский ученый В. Хаген, продолжая идеи Э. Хекшера и Б. Олина, связывает с обеспеченностью природными ресурсами, факторами производства величину внутреннего продукта. При низкой, недостаточной обеспеченности уровень дохода ниже. В результате стоимость единицы труда все меньше по отношению к стоимости единицы земли и капитала. Делается следующий вывод для внешней торговли: сырьевая продукция – главные экспортные товары стран с низким доходом, поскольку их производство не является трудоемким, стоимость единицы труда в слаборазвитых странах невелика.

1.4.4. Новые интерпретации факторного подхода

Ученый Р. Кейвис, отмечая, что доктрина Хекшера – Олина делает дальнейший шаг, рассматривая сравнительные издержки как зависимое выражение условий природы, функций

производства и обеспеченности факторами производства, считает необходимым дополнить анализ рассмотрением факторов спроса и предложения. В конечном счете, по Р. Кейвису, факторы производства определяют единицу производительной силы, а величина спроса соответствует величине общего дохода, приходящейся на каждый товар. Сообразно этому и должна формироваться структура внешней торговли. Зарубежные экономисты нашего времени Ф. Тауссиг и Я. Вайнер разделяют идеи факторного подхода. Принимая тезис факторов, Ф. Тауссиг особо выделяет роль затрат капитала, подчеркивая, что различия в проценте и величине используемого капитала должны приводить к различной структуре торговли, отличающейся от той, которая предполагает рассмотрение исключительно рабочего времени. В принципе, при низком уровне процента в стране возникает тенденция к сравнительному преимуществу по тем товарам, которые требуют применения большего капитала, что ведет к расширению экспорта. И напротив, высокий уровень процента будет обусловливать предпочтение к импорту этих товаров относительно экспорта. Однако, по мнению Ф. Тауссига, количественное влияние фактора доходности капитала на международную торговлю все же невелико.

Один из примечательных выводов: экспорт промышленных товаров из идустриально развитых стран является единственной и благотворной возможностью для других стран удовлетворять свою потребность в этих товарах. Разделяя дополнения Ф. Тауссига, Я. Вайнер констатирует, что международная торговля, международное разделение труда несут выгоды всем участвующим странам, в том числе и менее развитым в экономическом отношении. Он доказывает, что денежные издержки и цены имеют тенденцию к пропорциональности реальным издержкам, а структура экспорта и импорта определяется на основе сравнительных издержек производства. При этом последние не только исходят из затрат рабочего времени, но и отражают все соответствующие затраты, связанные с производством, в том числе вознаграждение за утомительность труда, умеренность потребления, расход капитала, выраженные в ценах. Подчеркивая важность учета затрат капитала, Я. Вайнер полагает, что богатые страны меньше выигрывают от торговли, чем бедные, экспортирующие сельскохозяйственные товары. В этом смысле он ратует за свободную торговлю, призывает экономически слаборазвитые страны к отказу от протекционистской политики, хотя и допускает ограниченный протекционизм для отдельных отраслей промышленности в виде субсидий и экспортных премий. Американский экономист-

международник Р. Нурксе пытается обозначить механизм функционирования международной торговли, связывая его с игрой спроса и предложения. Движение факторов производства вытекает, считает он, из движения экспортных и импортных цен, а автоматические силы рынка осуществляют эффективное распределение ресурсов в соответствии с международным и внутренним спросом. Для американского экономиста Т. Хаберлера теория сравнительных издержек – лучшее обоснование политики свободной торговли, обусловливающей выгоды для всех участвующих стран, и прежде всего слаборазвитых. Отступление от принципов свободной торговли допустимо лишь в исключительных случаях для поддержания молодой промышленности в этих странах, а конкуренция – лучший фактор развития.

Автор капитального труда по проблемам международной торговли, где последовательно рассматриваются и основные концепции предшественников, американский ученый-экономист С. Харрис также исходит из определяющего значения различий в издержках на международное разделение труда, обеспечивающее участвующим странам равные выгоды от внешней торговли. Но это не является абсолютно точным, универсальным правилом, какие-либо отклонения от которого обязательно затрагивают национальные интересы. По его теории, малоразвитые страны должны заниматься разработкой естественных ресурсов, а развитые – промышленным производством. Это следует поощрять соответствующим экспортом капитала из развитых стран. Внутренняя политика, размеры дохода на душу населения, констатирует С. Харрис, могут оказывать существенное влияние на развитие различных отраслей промышленности. Поэтому необходимо регулировать экономику, в частности осуществлять контроль за движением капитала, цен, заработной платы и т. д.

На теорию сравнительных преимуществ в ее варианте факторов производства опираются и сторонники активного государственного вмешательства в экономику, последователи Д. Кейнса. Известный ученый Д. Кейнс в рамках своих подходов обосновывал увеличение государственных расходов, стимулирование частных инвестиций и форсирование экспорта при ограничении импорта. Развивая неокейнсианский вариант внешнеторгового мультипликатора, его последователи также ссылаются на теорию сравнительных издержек. При этом делается вывод, что роста внешнеторгового баланса (по кейнсианцам, являющийся условием здоровой хозяйственной конъюнктуры) недостаточно, чтобы страна была более развита. Это даже обратнодействующий фактор. Но страна должна быть

прогрессивней в тех областях, где ей принадлежит ведущее место по сравнению с другими. Кейнсианцы вроде бы не за политику протекционизма, а за свободу торговли. Однако данный подход не очень сочетается с их идеей активного государственного регулирования.

Вместе с тем анализ многих специалистов выявил в ряде случаев несоответствие неоклассической концепции практике развития международных торговых связей отдельных стран. Известен так называемый парадокс В. Леонтьева, когда общие положения о преимуществах использования избыточных факторов не согласовывались с американской практикой преобладания в экспорте трудоемкой продукции, а в импорте – капиталоемкой. Попытки объяснить это спецификой послевоенной экономики страны и импортными тарифами были малоубедительными. Дополнительный аргумент – структура фактора труда, связанная с повышенной квалификацией рабочей силы в США, что требует опережающих инвестиций в образование. Речь идет о неоднородности факторов производства, в частности труда. Большая детализация факторов в рамках доктрины сравнительных преимуществ позволяет объяснить подобные парадоксы. В экспорте развитых в экономическом отношении стран отражается более высокая доля квалифицированного труда (инженеров, ученых, рабочих высшего уровня), что означает использование избыточных факторов производства. Товары, вывозимые из менее развитых стран, отличаются высокой трудоемкостью малоквалифицированной рабочей силы. Отмеченный парадокс может быть объяснен замещением рабочей силы машинами на основе применения новых технологий. Выбор варианта внешнеторговых связей определяется не только итоговыми затратами и преимуществами, а зависит и от обеспеченности отдельными факторами, требует учета их неоднородности. Необходимо учитывать и взаимосвязь между факторами (земля – труд; труд – капитал и т. д.).

1.4.5. Концепция жизненного цикла

Сторонники данного подхода считают, что на основе этапов жизненного цикла товара могут быть объяснены современные торговые связи между странами, во всяком случае при обмене готовыми изделиями. Согласно общему тезису теории жизненного цикла товара (ЖЦТ) продукт с момента появления на рынке до ухода с него проходит ряд этапов (4 или 5, по мнению разных специалистов). Международное перемещение товаров

происходит в зависимости от определенного этапа жизненного цикла. В своей доктрине Р. Вернон, Ч. Киндельбергер и Л. Уэльс обосновывают схему, по которой на этапе внедрения после выявления потребности в продукции осуществляется разработка нововведения, а затем организуется производство, налаживается сбыт нового товара внутри страны и начинается его экспорт.

Для этапа внедрения характерна повышенная трудоемкость изделия. Переход к крупносерийному массовому производству происходит в дальнейшем по мере усовершенствования технологии и освоения новых видов оборудования. Это объясняет относительно больший удельный вес в экспорте высокоразвитых стран, в частности США, трудоемких товаров, что обусловило возникновение «парадокса» американского экономиста В. Леонтьева. На этапе роста помимо увеличения объема продаж на внутреннем рынке расширяется экспорт из страны нововведения, усиливается конкуренция, проявляется тенденция повышения капиталоемкости производства, создаются предпосылки для организации и развития производства за рубежом сначала в развитых, а затем и в других странах. На завершающей стадии некоторые конкуренты начинают снижать цены. На этапе зрелости производство осуществляется уже во многих странах, в том числе развивающихся, начинает ощущаться насыщение рынка прежде всего в стране нововведения, стабилизируется спрос, усиливается роль ценовой политики, достигается высокая стандартизация, свойственная крупносерийному производству, вовлекаются менее квалифицированные ресурсы труда. Складываются условия для масштабного производства в развивающихся странах, в частности в новых индустриальных странах (НИС), с последующим вывозом в страны нововведений. Это можно проиллюстрировать на изделиях телевизионной техники, компьютерах, продукции радиоэлектроники и т. п. В итоге наступает этап упадка. С международных позиций это характеризуется сужением рынка в развитых странах, большей концентрацией производства в развивающихся странах. Определенная часть рынка в странах нововведений, ориентированная на данную продукцию, удовлетворяется за счет импорта. Ведущие компании развитых стран начинают производство и внедрение на рынок новых более совершенных товаров. Вовлечение в теорию ЖЦТ международного аспекта предопределяет его удлинение и достаточно однозначно объясняет внешнюю торговлю технологически сложными изделиями, которая, однако, менее приемлема в случае элитарных, особо дорогостоящих товаров. И она как бы закрепляет международные технологические преимущества

высокоразвитых стран. В последних трактовках международного преломления теории ЖЦТ в качестве варианта жизненного цикла рассматриваются нововведения, не только ориентированные на обеспеченного потребителя, но и связанные с экономией некоторых видов естественных ресурсов (земли, сырья и топлива).

1.4.6. Теория конкурентных преимуществ М. Портера

Одна из общих проблем теорий внешней торговли – совмещение интересов национальной экономики и интересов предприятий, участвующих в международном товарообороте. Это связано с ответом на вопрос, как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами в конкретных отраслях. Ответить на данный вопрос попытался ученый-экономист из США М. Портер. На основе изучения практики компаний десяти ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию международной конкурентоспособности наций. Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов: факторных условий, условий спроса, состоянием обслуживающих и близких отраслей, стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации. М. Портер – сторонник классической теории факторов, которые он не ограничивает исходными данными, вводя новые, в том числе возникающие в процессе производства (повышение производительности труда при нехватке трудовых ресурсов, внедрение компактных, ресурсосберегающих технологий при ограниченности земли, естественных богатств). Он вводит второй определяющий для развития фирмы компонент – спрос. При этом состояние внутреннего спроса во взаимосвязи с потенциальными возможностями внешнего рынка решающим образом воздействует на фирменную ситуацию. Немаловажно обозначить и национальные особенности (экономические, культурные, образовательные, этнические, традиции и привычки), влияющие на выход фирмы за пределы страны. Подход М. Портера предполагает преобладающее значение требований внутреннего рынка для деятельности отдельных компаний. При этом он учитывает состояние и уровень развития обслуживающих и близких отраслей и производств: обеспеченность соответствующим оборудованием, наличие тесных контактов с поставщиками, коммерческими и финансовыми структурами. И, наконец, по его мнению, важное значение имеет стратегия фирмы

и конкурентная ситуация. Избранная фирмой рыночная стратегия и организационная структура, предполагающая необходимую гибкость, – важные предпосылки успешного включения ее в международную торговлю. Серьезным стимулом является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. Искусственное доминирование с помощью государственной поддержки – негативное решение, приводящее к растрате и неэффективному использованию ресурсов. Теоретические посылки М. Портера послужили в 90-х гг. XX в. основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности товаров в Австралии, Новой Зеландии и США.

1.4.7. Современные новации в трактовках международной торговли

В большинстве исследований недавнего времени современные ученые, принимая исходные положения классической теории и некоторые основные дополнения к ним, стремятся приспособить свои концепции к практике. Так, английский ученый-экономист Д. Керне развивает гипотезу конкурирующих групп, полагая, что та или иная организация рабочих, в частности профсоюзы, создает препятствия для перехода рабочих в другие отрасли и производства, что особенно относится к экспортным отраслям. Цена товара в этих условиях не может находиться в соответствии с фактическими затратами труда, рабочим временем. Структура торговли при этом будет отклоняться от складывающейся по принципу сравнительных издержек, так как уровень заработной платы из-за наличия конкурирующих групп неодинаков в различных отраслях. Решающее слово, таким образом, остается за соотношением спроса и предложения. Известный исследователь, экономист-международник А. Маршалл в свою очередь выделяет роль предложения. Международный спрос на товары данной страны значительно расширяется, подчеркивает он, если в целом страна предложит свои товары на условиях, более благоприятных для покупателей, и, наоборот, когда она будет навязывать условия, выгодные ей самой. Акцентируя внимание на предложении, А. Маршалл заключает, что богатые страны могут быть пионерами в производстве новых товаров, получают выгоду от широких и хорошо налаженных внешнеторговых связей, могут лучше приспосабливать выпуск того или иного товара к емкости различных рынков, чем бедные страны, и в результате будут

получать большую выгоду от внешней торговли. Место страны в международном разделении труда, международной и мировой торговле в существенной мере определяется предложением, его эластичностью. В соответствии с такой позицией А. Маршалл вводит в теорию международной торговли кривую взаимного спроса и предложения как показатель оптимальных условий внешнеторгового обмена. В преобладающей своей части классическая теория международной торговли и большинство ее современных интерпретаций объясняют смысл внешней торговли, экономические выгоды от нее для стран-участниц с различиями в обеспеченности факторами производства. Чем больше эти различия, тем больше при прочих равных условиях возможностей для торговли и выгоды от нее, получаемой сторонами. Но на практике, особенно в современных условиях, преобладающая часть международного обмена приходится на промышленно развитые страны со схожими факторными характеристиками обеспеченности естественными ресурсами. Теперь существенно возрастает роль приобретенных преимуществ, связанных с опережающей разработкой и внедрением новых технологий. Согласно этой теории в такой ситуации у развитой страны бóльшая возможность приспособления своих товаров к рынкам сходных стран.

В последнее время в теоретических разработках проблем международной торговли усиливается акцент на необходимость анализа микроэкономики, уровня фирм, предприятий. Это определяется значительным ростом объемов и повышением роли международного внутрифирменного обмена. По данным некоторых публикаций, на внутрифирменные международные поставки приходится почти 70 % всей мировой торговли, 80–90 % продаж лицензий и патентов, не менее 40 % вывоза капитала. Тем самым формулируется дополнительное обоснование преимуществ обмена между одинаково развитыми, ведущими странами, о чем говорит в частности С. Линдер. Развитие мирохозяйственных отношений, включая международную торговлю, превращение внешнеэкономических связей в важный фактор хозяйственного роста по-новому ставят вопросы экономической независимости отдельных стран, их взаимозависимости. Здесь также нужны теоретические и практические подходы.

Обозначая перспективы, серьезные исследователи в нашей стране и за рубежом подчеркивают, что при сложившихся в мирохозяйственной сфере тенденциях соотношение между базисными факторами производства будет неизбежно изменяться. Это относится прежде всего к трудовым ресурсам в связи с ускоренным ростом населения в развивающихся странах, а также

к обострению проблемы ограниченности природных запасов, особенно в развитых странах.

Провозглашается призыв к преобладанию политики свободного предпринимательства, не отвергающего, однако, ограниченного целевого вмешательства государства в экономику, в том числе во внешнеэкономическую сферу. В пользу этого говорят ссылки на опыт Японии, Тайваня, Республики Корея. В поле зрения должны быть как минимум четыре обстоятельства: во-первых, создание и развитие крупных многоотраслевых производств в отдельных странах, что может сдерживать международный товарообмен; во-вторых, внедрение и широкое применение гибких производств может сделать более эффективным мелкосерийное внутреннее производство и снизить заинтересованность в импорте; в-третьих, с учетом опережающего и быстрого роста доли услуг в потреблении и международном обмене относительно уменьшится роль торговли товарами, совокупные расходы на производство последних; в-четвертых, протекционистские меры могут создать препятствия для внешнеторгового перемещения товаров.

Таким образом, современные теории международной торговли по-разному объясняют причины и условия ее возникновения. Кроме раннего направления меркантилистов, выводивших внешнюю торговлю из задачи увеличения запасов золота и драгоценностей в стране, исследователи во всех основных концепциях видят причину торговли между народами в экономических преимуществах и выгодах международного разделения труда. Правда, А. Смит и Д. Риккардо обосновали и сформулировали положение об абсолютных и относительных преимуществах стран, связанных с различием издержек производства, затрат труда. Однако дальнейшее развитие теории основано на применении учения о факторах производства, главные из которых (земля, капитал и труд) определяют для страны возможные преимущества в международном обмене. Современные концепции (Б. Один, Э. Хекшер) уточняют такой подход, подчеркивая неоднородность основных факторов, роль цен, спроса и предложения. В итоге каждая страна должна использовать имеющиеся преимущества (в затратах труда, по А. Смиту и Д. Риккардо, или в факторах производства, вывозя те товары, по которым они имеют преимущества, и ввозя те, где их нет). Все эти теории, за исключением первой, отстаивают принцип свободы торговли. Теория жизненного цикла товара предполагает производство многих готовых изделий сначала в странах нововведения с последующим развитием экспорта в другие страны, а затем переход к импорту данных товаров.

Жизненный цикл товара с учетом международного обмена удлиняется, а его принцип влияет на позицию страны в международной торговле. Теория конкуренции связывает включение страны и отдельной фирмы в международную торговлю с условиями конкуренции, преимуществами в конкурентоспособности своих товаров, поступающих на внешний рынок.

2. Международная торговля товарами и услугами и мировые рынки

2.1. Мировые рынки сырьевых товаров и продовольствия

2.1.1. Рынки продовольствия

В международной торговле к продовольственным товарам (СМТК 0+1+22+4) относятся продукция земледелия, животноводства, лесного хозяйства, рыболовства и морского промысла, а также полученные на их основе полуфабрикаты и некоторые готовые товары. Классификация товаров по СМТК выглядит следующим образом: Раздел 0. Продовольственные товары и живые животные/Food and live animals. 00. Живые животные/Live animals. 02. Мясо и мясопродукты/Meat and meat preparations. 03. Молочные продукты и яйца/Dairy products and eggs. 04. Рыба и морепродукты/Fish, crustaceans, mollusks and aquatic invertebrates and preparations thereof. 05. Зерновые и продукты из зерна/Cereals and cereal preparations. 06. Овощи и фрукты/Vegetables and fruit. 07. Сахар и мед/Sugar and honey. 08. Кофе, чай, какао, специи/Coffee, tea, cocoa, spices. 09. Корма для скота/Feeding stuff for animals. 10. Разные продовольственные товары/Miscellaneous edible products and preparations. Раздел 1. Напитки и табак/Beverages and tobacco. 11. Напитки/Beverages. 12. Табак и табачные продукты/Tobacco and tobacco manufactures. Раздел 2. Сырье непродовольственное, кроме топлива/Crude materials inedible, exept fuels. 22. Масличные/Oil seeds and oleaginous fruits. Раздел 4. Жиры, масла и воски растительного и животного происхождения/Animal and vagetable oils, fats and waxes. 41. Жиры и масла животного происхождения/Animal oils and fats. 42. Жиры и масла растительного происхождения/Fixed vagetable fats and oils, crude, rafined or fractionaied. 43. Жиры и масла животного и растительного происхождения, в другом месте не поименованные/Animal and vagetable fats and oils, processed, n.e.s.

Основные позиции на мировом рынке продовольствия занимают зерновые и продукты их переработки, маслосемена, растительные масла, жиры, шроты, овощи и фрукты, мясо и мясопродукты, молочные продукты, кофе, какао, чай, сахар, рыба и морепродукты. В последние годы наблюдается ярко выраженная тенденция к более быстрому росту торговли продовольствием, готовым к употреблению.

Торговля многими продовольственными товарами на мировом рынке осуществляется на биржах, а цены на такие

товары во внебиржевой торговле ориентируются на биржевые котировки (пшеница, кукуруза, кофе, сахар, некоторые виды семян и др.). Некоторые товары продаются на аукционах, которые определяют мировые цены на них (рыба, чай, овощи, фрукты и др.). Для отдельных продовольственных товаров в качестве мировых цен служат импортные или экспортные цены основных импортеров или экспортеров. Например, цены на орехи, сухофрукты, мед определяются на лондонском рынке, на некоторые виды кормовых, овощей и фруктов – на парижском оптовом рынке или по импортным ценам Германии. Цены на многие продовольственные товары отличаются значительной неустойчивостью из-за влияния различных факторов (погода, сезонность спроса и предложения, возможность проведения спекулятивных биржевых операций и др.). Колебания цен на многие товары могут достигать 100 % в течение года, 10–13 % в течение месяца. Цены на продовольствие аналогично ценам на многие другие товары характеризуются множественностью в связи с наличием различных сортов, центров торговли, а также с разными сроками поставки и др. Сильное влияние на цены оказывает конкуренция со стороны искусственных и синтетических заменителей (хотя в большей степени это относится к сельскохозяйственному сырью). Под ее воздействием происходит сближение цен на натуральные и синтетические товары, причем последние достаточно часто становятся регулятором цен на натуральные продукты.

Некоторыми особенностями обладает ценообразование на продукцию многолетних (особенно древесных) культур. Это связано с существованием различных циклов развития данных культур, а также с сильным и продолжительным воздействием на них неблагоприятных погодных условий. Аналогичное влияние эти факторы оказывают и на рынок мяса, что обусловлено длительностью воспроизводства стада. Динамика мировых цен в значительной степени зависит от внешнеторговой политики, поскольку для продовольственных товаров характерны достаточно жесткая нетарифная защита внутренних рынков, а также субсидирование экспорта. В связи с большими колебаниями цен на продовольствие, как и на другие сырьевые товары, на межгосударственном уровне предпринимаются шаги по стабилизации рынков. Международные товарные соглашения, в которых участвуют экспортеры и импортеры, с помощью экспортных квот, буферных запасов и других механизмов пытаются регулировать цены на кофе, какао, сахар, пшеницу и др., ассоциации стран-экспортеров – цены на перец, бананы и др.

Продукция животноводства. Это понятие объединяет

несколько товарных групп (СМТК, группа 00. Живые животные. Группа 01. Мясо и мясопродукты. Группа 02. Молочные продукты и яйца). Оборот мировой торговли *крупным рогатым скотом* составляет свыше 5 млн голов в год, свиней – 9–10, овец – 15. В торговле племенным скотом участвуют в различной степени почти все страны, а основными экспортерами являются США, страны Европейского союза и Канада. Торговля живым убойным скотом носит в основном региональный приграничный характер. Такая торговля наиболее развита в США и странах Европейского союза. Важным регионом сбыта живых овец и ягнят является Ближний Восток, поскольку страны этого региона в силу специфических религиозных требований к убою скота закупают мясо в виде живого скота. Главными поставщиками в данный регион являются Австралия и Турция. Основные рынки реализации *мясных лошадей* и *конины* – Италия, Франция, страны Бенилюкса, Австрия. На мировом рынке мяса осуществляется торговля птицей (куры, утки, индейки, голуби, фазаны, куропатки и др.) разной степени обработки, говядиной, свининой, бараниной, козлятиной и прочим в свежем, охлажденном и мороженом виде. Удельный вес поставок на мировой рынок охлажденного и замороженного мяса с каждым годом возрастает. Мировой экспорт *говядины* составляет около 5,5 млн т. Основные поставщики – Австралия, Бразилия, Аргентина, Новая Зеландия, Уругвай, а также страны ЕС и США. Главными производителями *свинины* являются Китай, США и Европа, экспортерами – Дания, страны Бенилюкса, Канада и США. *Баранина* и *ягнятина* производятся в основном в Австралии и Новой Зеландии. Мировой экспорт баранины составляет около 1 млн т. Основные производители *битой птицы* – США, страны ЕС, Китай. Мировой экспорт мяса птицы составляет около 3 млн т в год. Главные экспортеры – США, Франция, Голландия, импортеры – Германия, Япония, Гонконг, Саудовская Аравия. Цены на рынке мяса подвержены значительным колебаниям в зависимости от качества, условий поставки и других факторов. Очень высокие требования предъявляются к качеству и санитарным характеристикам при ввозе мясопродуктов, например в странах Европейского союза. Помимо непосредственно мяса на мировом рынке обращаются и *субпродукты* (печень, ножки, хвосты, языки, легкие и др.), кости, костная мука и др. Традиционно развитым рынком таких товаров является Западная Европа.

Ежегодный объем мировой торговли молочными товарами превышает 11 млн т. Наиболее распространена торговля такими видами молочных товаров, как сыры, сливочное масло, сухое молоко. Для молочных товаров характерна высокая степень

географической концентрации экспорта. Основными поставщиками этой продукции выступают страны Европейского союза, Новая Зеландия, США, Австралия, Аргентина. Объемы импорта существенно различаются по конкретным видам товаров и странам. Мировое производство *сливочного масла* составляет около 7 млн т, из которых на экспорт направляется около 20 %, сыра – соответственно около 10 млн т и 20 %. *Молоко* продается на мировом рынке в основном в виде сухого порошка или концентрата. Мировое производство составляет 400–450 млн т.

Зерновые. Данная группа включает не только зерновые культуры, но и продукты их переработки (СМТК, группа 04. Зерновые и продукты из зерна). Зерновые (пшеница, кукуруза, ячмень, овес, рожь и др.) являются самым массовым продовольственным товаром на мировом рынке. Они используются также в качестве кормов для скота, сырья для промышленной переработки. В связи с этим развитие рынка зерновых товаров оказывает значительное влияние на торговлю продовольственными и сельскохозяйственными товарами в целом. Наиболее важное место среди зерновых занимает *пшеница*, которая во многих странах считается стратегическим товаром. Мировое производство пшеницы составляет свыше 600 млн т в год. Для потребительских целей используются твердые сорта, а в качестве кормовой пшеницы – мягкие сорта. Крупнейшим в мире продуцентом пшеницы является Китай (около 100 млн т), который выступает на рынке и в качестве ее крупного покупателя. К основным продуцентам относятся страны Европейского союза, особенно Франция (около 90 млн т), США (около 60 млн т), Индия (около 60 млн т), Россия (около 30 млн т), Канада (около 25 млн т), Австралия, Аргентина, Пакистан, Турция и Казахстан. В год экспортируется около 100 млн т пшеницы. Среди экспортеров выделяются США, Канада, Австралия, Аргентина, а также страны Европейского союза. К числу значительных импортеров пшеницы относятся Китай, страны СНГ, Япония, Бразилия, Египет, а также Алжир, Иран и Индонезия. Пшеница является традиционным биржевым товаром. Мировые цены на пшеницу в значительной мере формируются на рынке США, которые считаются крупнейшим экспортером этого товара и центром биржевой торговли. Значительную роль в формировании цен на пшеницу играет Чикагская торговая палата (Chicago Board of Trade, CBT).

Основным производителем и экспортером *кукурузы* являются США. Производство *ячменя* сконцентрировано в северном полушарии. Основные производители – страны СНГ, Канада, Великобритания. На мировой рынок попадает около 15 % всего

мирового производства. Основными производителями *овса* считаются страны СНГ, ЕС, США и Канада, а основными производителями *ржи*, которая используется в основном для выпечки хлеба, – страны СНГ.

Мировой рынок *риса* представляет собой несколько обособленный сегмент рынка зерновых в силу специфики его производства и потребления. Рис является одним из основных продуктов питания в ряде азиатских и некоторых других странах, что определяет значительные объемы производства и мировой торговли этим товаром. Мировое производство риса составляет свыше 500 млн т в год. Основными производителями являются Китай (около 33 %), Индия (около 23 %), Индонезия (около 9 %), Бангладеш (около 5 %), а также Вьетнам, Таиланд, Мьянма, Япония, Филиппины, Бразилия. Объем мировой торговли рисом составляет 15–20 млн т. Лидирующие позиции в мировом экспорте риса занимают Таиланд, США, Вьетнам, Мьянма и Пакистан. Крупнейшим импортером риса является Индонезия. Значительными импортерами выступают Бангладеш, КНДР, Иран, Саудовская Аравия, Бразилия, Европейский союз.

Производство остальных видов зерновых культур имеет региональный характер, как, например, сорго и просо в Африке и Азии.

Помимо зерновых на мировой рынок поступают *хлебопродукты* (хлеб, макароны, вафли, сухари и др.) и *продукция мукомольной промышленности* (мука, битый рис, солод, крахмал и др.). Рынок хлебопродуктов сформировался в последней четверти XX в. в результате диверсификации пищевой промышленности, что определяет широкую номенклатуру товаров этой группы и разнообразие цен. Цены на продукцию мукомольной промышленности находятся под влиянием цен исходного сырья, так как затраты на переработку не подвержены существенным колебаниям. Крупным экспортером является Германия, импортером – Япония.

Овощи и фрукты. Они не имеют такого большого значения в международной торговле, как, например, зерновые. Данные культуры выращиваются по всему миру и различаются в ассортиментах по регионам в зависимости от почвенных и климатических условий. За последние годы роль овощей и фруктов в современной диете человека возросла, что привело к увеличению площадей их выращивания и расширению ассортимента, особенно в районах крупных промышленных агломераций.

Среди фруктов наибольшее значение в международной торговле имеют *цитрусовые* и *бананы.* Их мировое производство

составляет 75–80 млн т в год. Торговля цитрусовыми осуществляется в основном между странами Средиземноморского бассейна и европейскими странами, бананами – между Латинской Америкой, Северной Америкой и Европой. Объем мирового экспорта бананов составляет 10–12 млн т.

Среди фруктов умеренной климатической зоны наибольшее значение в международной торговле имеют *яблоки.* Их мировое производство составляет свыше 30 млн т, в том числе свыше 10 млн т экспортируется.

В Европе достаточно активно развивается торговля свежими и замороженными *ягодами* (клубника, малина, вишня и др.).

Сахар. Он производится в тропической зоне из сахарного тростника (около 2/3 мирового производства) и в умеренной климатической зоне из сахарной свеклы. Основными производителями сахара из сахарного тростника являются Куба, Бразилия, а также ЮАР, Индия, Китай. Производство свекловичного сахара осуществляется в основном в промышленно развитых странах и обходится дороже, чем выработка сахара из сахарного тростника, поэтому в странах, производящих свекловичный сахар, как правило, применяются правительственные субсидии, особенно для стимулирования экспорта по ценам, которые могли бы конкурировать с ценами тростникового сахара.

В конце XX в. объем продукции в 110 странах-продуцентах, согласно оценке специалистов, составил примерно 120 млн т (на общую сумму 25 млрд дол.); около 28 % было поставлено на внешний рынок.

Производство сахара является важной отраслью сельского хозяйства ряда стран, поэтому национальные рынки сахара обычно защищаются с помощью различных инструментов (контингенты, контролируемые цены внутреннего рынка и др.). В то же время в пищевой промышленности увеличивается потребление заменителей сахара, которые вытесняют с рынка натуральное сырье. К ним относятся, например, сахарин, кукурузные сиропы (распространены в США) и др. Производство заменителей сахара также увеличивается прежде всего в промышленно развитых странах. Заменители вытесняют натуральный сахар, особенно при изготовлении безалкогольных напитков, кондитерских изделий и других продовольственных товаров. В результате совершенствования технологий в производстве заменителей сахара должны снизиться цены на них, что будет способствовать увеличению их потребления и ослабит позиции натурального сахара даже в традиционных сферах его применения в пищевой промышленности. Цены на сахар

характеризуются большой нестабильностью, усиливаемой спекуляциями на биржах. Три четверти мировой торговли сахаром осуществляется на свободном рынке, где наиболее представительными ценами являются котировки Лондонской, Нью-Йоркской и Парижской бирж. Остальная часть сахара реализуется по высоким ценам преференциальных рынков, например импорт сахара в страны Европейского союза из стран Африки, бассейнов Карибского моря и Тихого океана. Регулирование мирового рынка сахара осуществляется на основе Международных соглашений по сахару. На основе решений Международного соглашения по сахару была создана Международная организация по сахару (International Sugar Organization, ISO) со штаб-квартирой в Лондоне. Высшим органом этой организации является Международный совет по сахару (International Sugar Council, ISC).

Пищевкусовые товары. К ним относятся товары группы 07 СМТК: кофе, чай, какао, специи.

Кофе выращивается в тропической климатической зоне более чем в 70 странах. Основные сорта – арабика (около 90 % мирового производства кофе) и робуста, который выращивается в основном в Африке. В некоторых странах (Либерия, Конго, Ява) выращивается также сорт либерика, который качественно уступает первым двум и почти не имеет значения в международной торговле. Основными продуцентами кофе являются Бразилия, а также Колумбия, Индонезия, Мексика, Индия, Вьетнам. Значительная часть кофе в сыром виде экспортируется в развитые страны, где подвергается дальнейшей обработке, потребляется или экспортируется в другие страны в готовом к употреблению виде. Крупнейшими потребителями кофе в мире являются страны Европейского союза (особенно Германия и Франция) и США (самая крупная страна-импортер). Торговля кофе осуществляется как непосредственно между фирмами стран – производителей и потребителей, так и посредством бирж, в основном в Нью-Йорке и Лондоне. Сделки с реальным товаром осуществляются, как правило, в Гамбурге, располагающем крупнейшими в Европе складами в свободной таможенной зоне. Регулирование рынка кофе осуществляется Ассоциацией стран – продуцентов кофе (Association Coffee Producing Countries, ACPC), а также на основе Международных соглашений по кофе.

Какао, так же как и кофе, выращивается в тропической зоне, а затем в сыром виде зерна какао экспортируются в развитые страны. Основными районами выращивания какао являются Центральная Африка (Гана, Нигерия, Камерун) и Латинская Америка (Бразилия и Мексика), а также Малайзия.

Международная торговля какао осуществляется как между фирмами стран – производителей и потребителей, так и посредством бирж, в основном в Лондоне и Нью-Йорке. Регулирование рынка какао осуществляется на основе Международных соглашений по какао.

Чай выращивается в тропической и субтропической зонах. Наиболее ценными сортами черного чая обладают Кения и Шри Ланка, а также Индонезия, которая поставляет очень ароматный чай золотистого цвета. На рынке также присутствует зеленый чай из Китая, однако его популярность относительно невелика. Основными производителями чая являются Индия (800–850 тыс. т), Кения (300 тыс. т), Шри Ланка (280 тыс. т), а также Индонезия и Бангладеш, основными экспортерами – Шри Ланка (270 тыс. т), Кения (260 тыс. т), Индия (200 тыс. т). В Индии большая часть чая потребляется на внутреннем рынке. Чай является традиционным товаром аукционной торговли. Чайные аукционы проходят в странах-производителях.

Наиболее представительными ценами на *специи* (черный и белый перец, кардамон, тмин, гвоздика, имбирь и др.) являются цены Лондонского оптового рынка. В последние годы отмечалось значительное увеличение потребления перца в странах Азии. В таких государствах, как Индонезия и Китай, все большее количество перца направляется на внутренний рынок. В то же время растет потребление перца и в других странах. В этой связи наблюдается существенное превышение потребления перца над его производством. На долю США приходится около 90 % мировых закупок черного перца. Он производится в Индии, Бразилии, Индонезии, Малайзии и Вьетнаме. Основными поставщиками белого перца выступают Индонезия, Бразилия и Малайзия. Крупнейшими потребителями белого перца являются Германия, Индонезия, США, страны Восточной Европы.

Маслосемена, растительные масла. В группу важнейших видов масличных включаются соя, бобы, рапсовое, хлопковое, кунжутное, льняное и касторовое семя, подсолнечник, арахис, пальмовое ядро, копра. Объем мирового производства десяти основных видов масличных составляет свыше 250 млн т в год и возрастает из года в год.

Основное значение имеет *соя*, мировое производство которой составляет около 125–130 млн т в год. Главными производителями являются США, а также Китай, Бразилия, Аргентина, импортерами – европейские страны и Япония.

Рапс – также важная и распространенная масличная культура, его мировое производство составляет около 30 млн т в год. Основные производители – Китай и Индия, экспортер – Канада.

Главными международными рынками рапса считаются Виннипег (Канада) и Гамбург (Германия). Мировое производство *рапсового масла* – свыше 10 млн т в год, из которых на экспорт направляется 1,5–2,0 млн т.

2.1.2. Рынки непродовольственных сырья и товаров

К рынкам непродовольственных сырья и товаров относятся рынки сельскохозяйственного сырья, руд и металлов, топлива, электроэнергии.

Рынки сельскохозяйственного сырья. К сельскохозяйственному сырью относятся товары раздела 2 СМТК (Сырье непродовольственное, кроме топлива/Crude materials, inedible, exept fuels), за исключением групп 22, 27, 28, товарные группы: 21. Шкуры, кожи, пушнина/Hides, skins and furskins raw. 23. Каучук/Crude rubber. 24. Пробка и дерево/Cork and wood. 25. Целлюлоза и макулатура/Pulp and waste paper. 26. Текстильные волокна и их отходы/Textile fibers and their wastes. 29. Сырье животного и растительного происхождения, в другом месте не поименованное/Crude animal and vegetable materials, n.e.s.

Каучук. Каучук используется в основном для производства покрышек, а также иных резиновых изделий. Центром мирового производства натурального каучука является Юго-Восточная Азия, крупнейшими продуцентами – Таиланд, Индонезия и Малайзия. На эти страны приходится около 3/4 производства натурального каучука.

Основными потребителями натурального каучука являются промышленно развитые страны, а также быстро развивающиеся страны Азии. Доля стран Америки в мировом потреблении натурального каучука составляла 23 %, Европы – 18 %, Японии – 12 %, Китая – 8 %. Спрос на натуральный каучук на мировом рынке относительно стабилен. Хотя конкуренция со стороны синтетического каучука возрастает, он не может полностью заменить натуральный продукт в ряде областей потребления (например, авиационные покрышки или санитарные резиновые изделия).

Лесные товары. К крупнейшим производителям круглых лесоматериалов относятся США, Китай, Индия, Бразилия, Индонезия, Канада, Россия, Нигерия; пиломатериалов – США, Канада, Россия, Япония, Китай, Индия; фанеры – США, Индонезия, Япония, Китай, Канада, Россия, Бразилия; древесностружечных плит – Германия, США, Канада, Россия, Франция, Китай, Япония; древесноволокнистых плит – США,

Китай, Россия, Япония, Канада, Бразилия, Германия. Наиболее динамично развивается производство лесных товаров в США и Китае.

Более половины мирового объема лесозаготовок приходится на дровяную древесину, что связано с ее широким использованием в качестве топлива в развивающихся странах Южного полушария. В структуре топливно-энергетического баланса отдельных регионов имеются существенные различия. В Европе, Северной Америке и России, где основными энергоносителями являются природный газ, нефть, каменный уголь и ядерное топливо, на долю дров приходится соответственно 15, 20 и 23 % производства круглых лесоматериалов. В то же время в Африке этот показатель составляет 78 %, в Южной Америке – 57 %, а в крупнейших странах Азии – Индии и Индонезии – 87 и 78 % (для сравнения: Финляндия – 10 %, США – 18, Канада – 4, Швеция – 7, Япония – 0,5 %).

Определенные структурные сдвиги происходят в ассортименте лесных товаров. Так, в составе листовых древесных лесоматериалов доля фанеры снизилась, но увеличилась доля древесностружечных плит, а доля древесноволокнистых плит осталась без изменений. Для ряда стран Северного полушария характерно более широкое вовлечение в переработку лиственной древесины, что дает возможность экономить ценную древесину хвойных пород. В странах с развитой лесной и лесоперерабатывающей промышленностью большое внимание уделяется более полному использованию заготовленной древесины путем утилизации древесных отходов. Они перерабатываются в технологическую щепу, используемую в целлюлозно-бумажном производстве и при изготовлении древесных плит.

Текстильные волокна. Важнейшим товаром в международной торговле текстильными волокнами (около 50 %) является *хлопок* (волокно). Крупнейшие экспортеры – США, Узбекистан, Австралия, Пакистан, Туркменистан, импортеры – Россия, Япония, Республика Корея, Индонезия, страны Европейского союза. Мировое производство хлопка составляет 18–20 млн т в год.

Основными центрами мировой торговли хлопком можно считать Нью-Йоркскую биржу хлопка (NYCE), Чикагскую биржу риса и хлопка (CRCE) и посреднический рынок Ассоциации по хлопку в Ливерпуле. Цены на хлопок подвержены значительным колебаниям в зависимости от спроса и предложения, степени государственного регулирования производства и экспорта,

возможности неожиданного появления на рынке крупных продавцов и покупателей, природных факторов, конкуренции со стороны химических волокон и др. Рынок хлопка подразделяется на рынок коротковолокнистого, средневолокнистого, тонковолокнистого хлопка. Из тонковолокнистого хлопка вырабатывают хлопчатобумажную пряжу высоких номеров, из средневолокнистого – среднюю и тонкую пряжу, из коротковолокнистого – сравнительно толстую пряжу низких номеров. На мировом рынке также продаются отходы хлопка (отходы от хлопкопрядения, расщипанное хлопковое волокно и пр.).

Шерсть является одним из наиболее дорогостоящих видов текстильного сырья. Доля шерсти в потреблении всех текстильных волокон составляет около 5 %.

В международной практике все виды шерсти подразделяются на следующие основные сорта: высшее качество, очень хорошее качество, хорошее качество, среднее качество, низкое качество. Мировое производство шерсти составляет около 2 млн т в год. Основными производителями являются страны Южного полушария (Австралия, Новая Зеландия, Аргентина, Уругвай, ЮАР), а также страны СНГ.

Наиболее распространенной формой международной торговли является аукционная, посредством которой реализуется около половины мирового производства овечьей шерсти. Большое значение имеют австралийские и новозеландские аукционы. Важную роль в торговле шерстью играют также торговые дома.

Продвижению шерсти на мировой рынок способствует деятельность Международного секретариата по шерсти (International Wool Secretariat, IWS), который использует торговые знаки Woolmark (для изделий из 100 %-й натуральной шерсти) и Woolblendmark (для изделий из смеси натуральной шерсти с синтетическими тканями).

Доля натурального *шелка* в группе текстильных волокон невелика, его мировое производство составляет 80–100 тыс. т в год. К крупнейшим производителям относятся Китай, Индия, а также Италия. На мировой рынок попадает около 10 % произведенного шелка.

Джут используется для производства грубых тканей (мешковина, ковры, мебельные ткани). Мировое производство составляет около 2,8–3,0 млн т в год. Основными производителями являются Бангладеш, Индия, Китай, Таиланд, Непал.

Рынки руд и металлов. К рудам и металлам относятся две товарные группы из раздела 2 СМТК (Сырье

непродовольственное, кроме топлива/Crude materials, inedible, exept fuels): 27. Природные удобрения и минералы/Crude fertilizers and crude minerals. 28. Металлические руды и металлолом/Metalliferous ores and metal scrap, а также одна товарная группа из раздела 6 (Промышленные товары, классифицированные в основном по материалам/Manufactured goods classified chiefly by material): 68. Цветные металлы/Non-ferrous metals.

Минеральное сырье включает широкую гамму продуктов добывающей промышленности: различные соли, асбест, графит, строительные камни и др. Большинство из них широко распространено в природе, хотя они и не всегда применяются, что зависит от необходимости, возможности и рентабельности добычи. Одни минеральные продукты используются непосредственно (каменная соль, строительные камни и др.), другие являются сырьем для химической (калийные соли, фосфориты, сера и др.) и ювелирной (драгоценные камни) промышленности и др. Большая часть минеральных сырьевых продуктов не участвует в международном обороте по причине их широкого распространения либо является предметом региональной торговли. Рынок руд и металлов традиционно подразделяется на рынок черных металлов и рынок цветных металлов.

К сырьевым товарам относятся железная руда, руды цветных металлов и сами цветные металлы, а к промышленным товарам – произведенные из железных руд железо и сталь. Основным в мире поставщиком железной руды является Бразилия. В Азии крупнейшими потребителями железной руды – основными импортерами – считаются Китай, Япония и Республика Корея.

Среди цветных металлов особое значение имеет медь. Развитие рынка меди в существенной степени влияет на ценообразование и развитие рынков других цветных металлов. Особенностью ценообразования на рынках цветных металлов является отсутствие как таковых мировых цен на сырье для получения цветных металлов, что связано с огромным разнообразием качественных характеристик исходного сырья.

Медь, медные руды и концентраты. Месторождения медных руд имеются почти во всех регионах, однако основные их запасы, а также добыча сконцентрированы в небольшом количестве стран: Чили, США, Канада, Австралия, Индонезия, Россия, Перу, Китай, Польша, Мексика и Замбия.

Крупнейшими продуцентами медных руд среди промышленно развитых и развивающихся стран считаются Чили, США, Канада, чернового металла – США, Чили, Япония, а также

Замбия, Заир, Канада.

Медное сырье является объектом активной международной торговли. Основными экспортерами медных концентратов среди промышленно развитых и развивающихся стран выступают США, Чили, Папуа – Новая Гвинея, Португалия, Филиппины. Среди импортеров выделяются Япония, Германия, Испания, Республика Корея. Торговля черновым металлом носит ограниченный характер. Крупнейшие поставщики – Чили, Перу, основные импортеры – США и страны Европейского союза, а также Республика Корея.

В электротехнической промышленности используется около 50 % меди, в машиностроении – около 25–30 %, в строительстве – около 15 %. В электротехнической промышленности медь применяется прежде всего для изготовления кабелей, генераторов и трансформаторов, а также для средств телекоммуникации, хотя в последнем случае медь в существенной мере вытесняется волоконно-оптическими кабелями. В автомобилестроении увеличивается потребление медной проволоки в выпускаемых автомобилях, но в то же время медно-латунные радиаторы заменяются алюминиевыми. Медь используется при создании установок по опреснению воды, в отопительных системах и нагревательных аппаратах на основе солнечной энергии и др.

На мировой рынок поступает около 40–50 % произведенной рафинированной меди. Основными центрами международной торговли медью являются Лондонская биржа металлов и американский рынок.

Алюминий, бокситы и глинозем. Крупнейшими продуцентами первичного алюминия являются США, Россия, Канада, Китай и Австралия, основными потребителями – США, Япония, Италия и другие страны Европейского союза. Основными сферами потребления первичного алюминия считаются транспортное машиностроение, строительство, производство пищевой упаковки. Наиболее быстрыми темпами его потребление растет в производстве автомобилей.

Мировой экспорт алюминия превышает 11 млн т в год. К крупнейшим экспортерам относятся Россия (2,3–2,8 млн т), Канада (свыше 1,8 млн т), Австралия (1,0–1,3 млн т), а также Норвегия и Бразилия, а к основным импортерам – Япония (2,6–3,0 млн т), США (2,0–2,5 млн т), Германия (1,2–1,5 млн т), а также Италия, Республика Корея, Тайвань, Бельгия, Франция, Нидерланды, Великобритания.

Наиболее представительными ценами на алюминий являются котировки Лондонской биржи металлов.

Мировая добыча бокситов составляет свыше 120 млн т в год.

Основными районами добычи бокситов являются Австралия (свыше 40 млн т в год), Гвинея (около 19 млн т в год), Ямайка (около 12 млн т в год), Бразилия (свыше 11 млн т в год). Регулирование рынка бокситов осуществляет Международная ассоциация бокситодобывающих стран (ИБА).

Географическая структура производства глинозема примерно совпадает со структурой добычи бокситов. Ведущие позиции по его производству занимают Австралия, страны Латинской Америки, США и Канада. Мировое производство глинозема составляло свыше 40 млн т в год

Свинец, свинцовые руды и концентраты. Мировые геологические запасы свинцовых руд оцениваются в 70 млн т. Крупнейшие запасы находятся в Австралии, США, на территории стран СНГ, а также в Канаде и Китае.

К крупнейшим продуцентам свинцовых руд и концентратов среди промышленно развитых и развивающихся стран относятся Австралия, США, Канада, Перу и Мексика.

Производство рафинированного свинца сосредоточено в странах Европейского союза, Японии, США, Австралии, Канаде и Мексике. При производстве рафинированного свинца свыше 50 % приходится на вторичный свинец.

Основными сферами применения свинца являются производство кислотных автомобильных аккумуляторов (свыше 60 % общего потребления), а также производство красителей и других химических соединений. Он широко используется и в стекольной промышленности.

Главными экспортерами рафинированного свинца считаются Австралия, Канада и Мексика, импортерами – США и страны Европейского союза.

Наиболее представительными ценами являются котировки Лондонской биржи металлов.

Цинк, цинковые руды и концентраты. Мировые геологические запасы цинковых руд оцениваются в 150 млн т. Крупнейшие запасы находятся в Канаде, США, Австралии и на территории стран СНГ.

Основными экспортерами цинковых руд и концентратов являются Канада, Швеция, Перу, Мексика, основными покупателями – Германия, Франция, Бельгия, Япония и другие промышленно развитые страны.

К ведущим продуцентам и потребителям цинка относятся страны Европейского союза, Канада, Япония, США, Республика Корея, Мексика, Бразилия. На долю азиатских стран приходится около 40 % потребления цинка, на европейские страны – 32 %, на Америку – 25 %. Главной сферой применения цинка является

производство оцинкованной стали (около 50 %), а также латуни и бронзы (20–25 %), сплавов на его основе (около 15 %), химикатов (около 10 %). Основными поставщиками цинка на мировой рынок считаются Канада, Австралия и страны Европейского союза, крупнейшими импортерами – США, Германия, Япония, Великобритания. Наиболее представительными ценами являются котировки Лондонской биржи металлов.

Олово, оловянные руды и концентраты. Ведущие позиции в добыче оловянных руд занимают Китай, Индонезия, Перу, Бразилия, Малайзия, Боливия и Таиланд.

Основными поставщиками оловянных концентратов на мировой рынок являются Австралия, Перу, Боливия и Канада. На мировой рынок поступают обычно концентраты, производимые мелкими продуцентами, не имеющими собственных плавильных мощностей, а также низкосортное сырье, переработка которого на местных предприятиях технологически сложна, и концентраты, реализуемые по специальным соглашениям. При подавляющем объеме торговли оловянными концентратами предусматривается давальческая переработка сырья.

Производство рафинированного олова составляет около 220 тыс. т в год. Крупными производителями являются Китай, Индонезия, Малайзия, основными потребителями – страны Европейского союза, США, Япония.

Никель и никелевые руды. Мировые запасы никелевых руд оцениваются примерно в 50 млн т. Значительное количество никеля обнаружено в месторождениях руд других металлов, однако содержание никеля в них значительно ниже. Потенциальным источником получения никеля являются месторождения на дне Тихого океана.

К крупнейшим продуцентам никелевой руды относятся Канада, а также регионы Австралии и Океании. В изготовлении первичных никелевых продуктов (рафинированного никеля, ферроникеля и оксидов никеля) ведущие позиции занимают российские, канадские, японские и норвежские фирмы. В конце XX в. мировое производство рафинированного никеля составляло свыше 1 млн т в год.

Основные потребители никеля – Япония, США, Германия, а также Бразилия, Республика Корея и Тайвань. Ведущими экспортерами выступают Канада и Новая Каледония, основными импортерами – Япония, США, Германия.

Наиболее представительными ценами на никель являются цены Лондонской биржи металлов.

Золото. Функционирование мирового рынка золота характеризуется процессом его демонетизации: золото утратило

функции денежного и валютного металла и превратилось в товар, хотя и с особыми свойствами.

Мировой ценой золота считаются котировки крупнейших международных центров торговли физическим металлом (Лондон, Цюрих) или золотых бирж (Нью-Йорк, Токио). Указанные котировки являются исходными и основополагающими при торговле на всех других золотых рынках.

Рынки топлива. Мировой рынок топлива охватывает торговлю товарами раздела 3 СМТК (Минеральное топливо, смазки и подобные им товары/Mineral fuels, lubricants and related materials), который включает четыре товарные группы: 32. Уголь, кокс и брикеты/Coal, coke and briquettes. 33. Нефть, нефтепродукты и подобные им товары/Petroleum, petroleum products and related materials. 34. Природный и искусственный газ/Gas natural and manufactured. 35. Электроэнергия/Electric current.

На мировом рынке топлива ведущую роль играют нефть, нефтепродукты, природный газ и каменный уголь. Основное место в мировом производстве и потреблении первичных энергоресурсов занимает нефть (около 40 %), на газ приходится около 23 %, на уголь – около 31 %, на АЭС – около 2 %, на ГЭС и другие виды энергоресурсов – около 3 %.

Уголь является наиболее распространенным из всех видов топливно-энергетических ресурсов органического происхождения. Его запасы превышают суммарные запасы нефти и газа. Извлекаемые запасы угля в мире составляют около 1600 млрд т; обеспеченность запасами угля составляет 440 лет. Общие геологические запасы углей, залегающие не глубже 1800 м, оцениваются в 14–16 трлн т. Более 96 % запасов сосредоточены в десяти странах: Россия, США, Китай, Австралия, Канада, Германия, ЮАР, Великобритания, Польша, Индия. В конце XX в. мировая добыча угля составляла около 4,5 млрд т, в том числе 3,2 млрд т – каменный уголь и 1,3 млрд т – бурый уголь. На выработку электроэнергии расходуется около 65 % добываемого угля (энергетический уголь). Использование угля в этой сфере сдерживается в связи с образованием значительного количества углекислого газа при его сжигании. Отраслью, в которой активно применяется коксующийся уголь, является металлургия. В международной торговле преобладает энергетический уголь, доля коксующегося угля сокращается.

Крупнейшими экспортерами угля являются Австралия, США, ЮАР, а также Колумбия, Индонезия, Венесуэла, Китай, Польша, Россия, а крупнейшими импортерами – Япония и страны

Европейского союза. Страны ЕС располагают месторождениями угля, однако в связи с высокой стоимостью его добычи и жесткими требованиями к охране окружающей среды они сокращают угольное производство. На мировом рынке угля идет ожесточенная ценовая борьба. В наиболее благоприятном положении оказываются страны, добывающие уголь открытым способом, например ЮАР и Австралия.

На рынке топлива лидирующие позиции занимает ***нефть***. При существующем уровне годовой добычи нефти (3,2–3,7 млрд т) обеспеченность запасами составляет около 40 лет. Примерно 77 % этих запасов сосредоточено в странах, входящих в Организацию стран – экспортеров нефти (ОПЕК), а на страны ОЭСР приходится только 12 % мировых запасов. К крупнейшим производителям относятся Саудовская Аравия, США, СНГ, Иран, Мексика. Доля стран, входящих в ОПЕК, в мировой торговле нефтью составляет около 65 %, а поступления от торговли нефтью – около 160 млрд дол.

Свыше половины переработанной нефти используется в качестве топлива и смазочных материалов для двигателей внутреннего сгорания, в производстве электроэнергии на дизельных электростанциях. Значительное количество нефти применяется в нефтехимической промышленности для производства синтетических тканей и каучука, пластмасс и т. д.

В районе Персидского залива сосредоточено 2/3 мировых разведанных запасов нефти. Нестабильность в этом районе долгое время оказывала влияние на мировые цены и стимулировала накопление запасов на случай непредвиденных ситуаций. В целом ситуация на рынке нефти зависит от динамики экономического развития в мире, а в отдельных регионах – от колебаний валютных курсов, погодных условий, действий ОПЕК, различных военно-политических факторов, научно-технического прогресса, который способствует увеличению извлекаемых запасов нефти, и др. Важным фактором, влияющим на развитие нефтяной промышленности, является то, что привлечение значительных инвестиций сопряжено с определенными трудностями. На рынок нефти существенное воздействие оказывают и принимаемые многими странами меры по охране окружающей среды, что связано с проблемой глобального потепления климата в результате выброса в атмосферу газов, создающих парниковый эффект.

Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК) (Organization of the Petroleum Exporting Countries – OPEC) образована в 1960 г. на конференции в Багдаде (Ирак). Устав принят в 1965 г. на конференции в Каракасе (Венесуэла). Участниками ОПЕК

являются Алжир, Венесуэла, Габон, Индонезия, Иран, Ирак, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия.

Основные цели ОПЕК – координация и унификация нефтяной политики государств-членов; определение наиболее эффективных индивидуальных и коллективных средств защиты интересов государств-участников; изыскание способов, обеспечивающих стабильность цен на мировых нефтяных рынках и отсутствие их колебаний, которые могут иметь пагубные последствия; обеспечение устойчивых доходов стран – производителей нефти, эффективного, рентабельного и регулярного обеспечения нефтью стран-потребителей, справедливого распределения доходов от инвестиций в нефтяную промышленность; охрана окружающей среды. ОПЕК имеет следующую структуру: конференция, комиссии; совет управляющих; экономическая комиссия; секретариат.

Доказанные мировые запасы природного ***газа*** составляют около 148 трлн м^3; обеспеченность запасами – около 60 лет. В пересчете на условное топливо запасы газа приблизились к доказанным запасам нефти, а нынешняя его добыча составляет менее 60 % от нефтедобычи. Считается, что запасы газа имеют более широкое географическое распределение по сравнению с нефтью. В то же время основные доказанные запасы сосредоточены в странах СНГ и на Ближнем Востоке (около 70 %), причем на долю стран СНГ приходится почти 40 %.

Рынок природного газа развивается под влиянием изменений на рынке жидкого топлива. В конце XX в. среднегодовое потребление природного газа в мире составляло около 2,2 трлн м^3.

Потребление природного газа – это перспективное направление, поскольку при его сгорании не наблюдаются отрицательные последствия, а также имеется хорошая ресурсная база.

Ожидается рост потребления газа в странах ОЭСР для производства электроэнергии, что связано с повышением коэффициента полезного действия газовых турбин и относительно низкими затратами на строительство таких электростанций по сравнению с угольными станциями аналогичной мощности. По расчетам специалистов, новое поколение электростанций с газовыми турбинами на 50 % производительнее и на 20 % дешевле электростанций, работающих на угле. В этой связи природный газ рассматривается как экологическое топливо XXI в. Большое значение природный газ имеет и как сырье для химической промышленности, особенно для производства искусственных удобрений. Это

приводит к увеличению конкурентоспособности природного газа по сравнению с нефтью.

В западноевропейские страны газ поставляется в основном из месторождений Северного моря, Нидерландов, России и Алжира. Мировой экспорт газа составляет около 190 млрд м^3.

Торговля ***сжиженным природным газом*** (Lignefield Natural Gas – LNG) сосредоточена в основном в Азиатско-Тихоокеанском регионе (около 75 % мировой торговли этой продукцией). Основными импортерами сжиженного газа являются Япония, Республика Корея и Тайвань. Стоимость мирового товарооборота сжиженным природным газом достигла свыше 10 млрд дол. и составляет (в количественном выражении) 1/3 газа, транспортируемого магистральными газопроводами.

Рост интереса к сжиженному природному газу вызван тем, что его все чаще используют на электростанциях, в автомобилях, самолетах, вертолетах.

Овладение техникой складирования и хранения LNG позволило многим странам осуществить газификацию населенных пунктов, расположенных вдали от газопроводов. В некоторых странах LNG используется как основной источник снабжения природным газом. Япония потребляет около 64 % мирового производства LNG. В Северной Америке, где находятся достаточные запасы природного газа и имеется густая сеть газопроводов, сжиженный газ является главным источником снабжения в пиковые периоды спроса на энергию.

В настоящее время в условиях, когда стало сокращаться предложение используемых в качестве сырья для нефтехимии жидких продуктов переработки нефти, отмечается рост спроса для переработки природного газа (этан, сжиженные нефтяные газы и тяжелые конденсаты).

Влияние роста потребления конденсатов на рынок сырья для нефтехимии уже становится очевидным благодаря не только прямому применению в производстве этилена, но также их переработке (или смешиванию с сырой нефтью) на действующих нефтеперерабатывающих заводах. Масштабное расширение добычи природного газа приведет к резкому увеличению предложения конденсатов уже в ближайшем и особенно в более отдаленном будущем.

Рынки электроэнергии. Рынки электроэнергии развиваются под влиянием тех же макроэкономических факторов, что и рынки остальных энергоносителей. Крупнейшими экспортерами электроэнергии являются Франция, Канада, Германия, Швейцария, Россия, Швеция. К основным импортерам относятся США, Италия, Германия, Швейцария, Великобритания,

Нидерланды.

2.2. Основные формы и факторы, влияющие на развитие международной торговли

2.2.1. Мировые цены

Мировой рынок характеризуется множественностью применяемых цен, что объясняется действием различных коммерческих и торгово-политических факторов. ***Множественность цен*** означает наличие ряда цен на один и тот же товар или товары одинакового качества в одной и той же сфере обращения (импортные, оптовые, розничные), с одинаковой транспортной базой.

В связи с этим обычно выделяют цены:

• по обычным коммерческим сделкам с платежом в свободно конвертируемой валюте, в неконвертируемой или ограниченно конвертируемой валюте;

• клиринговым соглашениям;

• программам в рамках государственной помощи и др.

При этой множественности цен под собственно *мировыми* понимаются цены, по которым производятся крупные экспортно-импортные операции, в наибольшей степени характеризующие состояние международной торговли конкретным товаром.

При этом операции должны:

• осуществляться на регулярной основе, поскольку цены сделок, носящих случайный, эпизодический характер, не являются представительными;

• носить раздельный коммерческий характер, т. е. не учитываются операции встречной торговли, поставки товаров в рамках государственной помощи и т. п., «связанный» характер которых существенно влияет на цены;

• выполняться в условиях свободного торгово-политического режима, т. е. в качестве мировых они не могут служить, например цены, установленные в рамках замкнутых экономических группировок (так называемые цены «закрытого рынка»);

• осуществляться в свободно конвертируемой валюте.

В международной торговле применяются два основных вида цен: расчетные и публикуемые. *Расчетные цены* индивидуально определяются фирмами-экспортерами на конкретные виды промышленных товаров в соответствии с различными методиками. *Публикуемые цены* – это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. Они, как

правило, отражают уровень мировых цен. К ним относятся справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, торгов, фактических сделок, предложения крупных фирм.

Одним из наиболее широко применяемых в международной торговле мировых показателей являются *справочные цены*, представляющие собой цены товаров во внутренней оптовой и внешней торговле промышленно развитых стран. Справочные цены регулярно публикуются практически по всем основным видам продукции, реализуемой на мировом рынке. Источниками таких цен являются экономические, отраслевые газеты и журналы, специальные бюллетени, фирменные каталоги и прейскуранты. Справочные цены носят номинальный характер, играют роль лишь отправной точки, с которой начинается процесс согласования цен при заключении сделок. Справочные цены в большинстве случаев представляют собой так называемые *базисные цены*, т. е. цены товара определенного количества и качества в том или ином заранее выбранном географическом пункте (базисном пункте). Базисные цены устанавливаются в соответствии с так называемыми базисными условиями поставок, определяющими, включаются ли расходы по доставке в цену товара или нет.

Исходя из особенностей ценообразования, обычно выделяют две основные группы цен: на продукцию обрабатывающей промышленности и на сырье. *Мировыми ценами на продукцию обрабатывающей промышленности* обычно являются экспортные цены крупных компаний – производителей и экспортеров этой продукции. Экспортные цены базируются на ценах этих компаний на внутреннем рынке, которые чаще всего рассчитываются по методу полных затрат или методу прямых затрат.

По методу полных затрат суммируются все затраты, связанные с производством продукции, к ним добавляется величина предполагаемой прибыли. Полученный таким образом ожидаемый доход от реализации делится на количество производимых за месяц товаров. В результате получается фабричная цена одной единицы изделия.

По методу прямых затрат сначала определяются несколько вариантов предполагаемых цен и соответствующие объемы продаж. Из полученной величины ожидаемого дохода вычитаются прямые (переменные) затраты. Тем самым определяется наценка – маржинальная прибыль на единицу продукции и на весь объем прогнозируемых продаж. Из полученной маржинальной прибыли вычитаются постоянные расходы. Полученная прибыль сравнивается по всем вариантам, после чего определяется, какая из предполагаемых цен может

принести максимальную прибыль.

Цены, рассчитанные по одному из двух методов, уточняются с помощью развернутой системы скидок с цены и надбавок к цене в зависимости от состояния конъюнктуры. В то же время рассчитать мировые цены на машины и оборудование достаточно сложно. Определенное значение могут иметь так называемые удельные цены, т. е. цены, рассчитанные на единицу производительности, мощности и т. п.

При установлении *мировых цен на сырьевые товары* основную роль играют не внутренние издержки и цены, а соотношение спроса и предложения на соответствующих рынках. Для некоторых видов сырьевых товаров цены устанавливаются основными экспортерами (например, экспортные цены США и Канады на пшеницу), а для других – на основе биржевых котировок (например, цены Лондонской биржи металлов) или цен аукционов (например, цены Санкт-Петербургского и других пушных аукционов). Особое значение при формировании цен на многие виды сырьевых товаров имеют соответствующие объединения стран-экспортеров или производителей (например, цены на нефть стран – членов ОПЕК), что совсем не характерно для ценообразования на продукцию обрабатывающей промышленности.

2.2.2. Товарные биржи

Распространенным способом торговли для ряда сырьевых товаров являются товарные биржи, представляющие собой постоянно действующие оптовые рынки однородных (заменимых) товаров. На товарных биржах совершается около 20 % операций с сырьевыми товарами, а цены во внебиржевой торговле устанавливаются на основе биржевых котировок. Кроме того, биржа является не только местом заключения сделок, но и центром информации обо всем, что касается того или иного биржевого товара.

К крупнейшим мировым товарным биржам относятся Лондонская биржа металлов, Чикагская торговая палата, Чикагская товарная биржа, Нью-йоркская товарная биржа, Французская международная фьючерсная биржа. Биржи бывают *публичными* и *частными*. Наиболее распространены частные биржи, организованные в форме акционерных обществ, но не выплачивающие своим членам дивиденды. Институт биржи основывается на принципе членства. Это означает, что только члены биржи имеют право непосредственно и в полной мере использовать преимущества, создаваемые биржей в торговле.

Прежде всего члены биржи имеют право на заключение сделок на ней, что позволяет им проводить операции за свой счет и в качестве посредников (брокеров) в интересах нечленов биржи. Они также имеют право участвовать в биржевых собраниях и в выборах руководства биржи. Брокеры нанимаются для посредничества при заключении сделок. Они действуют от имени и за счет третьих лиц, получая за свои услуги комиссионные. Комиссионные обычно составляют доли процента от цены товара, но, тем не менее, их доходы бывают значительными, поскольку стоимость каждого контракта достаточно высока, а обороты на бирже имеют массовый характер. Брокеры должны соблюдать определенные условия, оговоренные в уставе биржи, а также сдать соответствующий экзамен. Посредничество брокеров является необходимым, так как клиенты зачастую находятся далеко от биржи. Прежде всего это необходимо с формальной стороны, поскольку только определенным лицам доверяется непосредственное заключение сделок. Функции брокеров обычно выполняют члены или участники биржи. Приглашенные гости являются последней группой участников биржевой торговли. Они могут заключать сделки при помощи членов биржи или брокеров.

Биржевые товары. К товарам, традиционно являющимся предметом биржевого оборота, относятся следующие: продукты растительного происхождения (зерно, масличные культуры, сахар, кофе, какао, чай, пряности, хлопок, апельсиновый сок, каучук и т. п.); продукты животного происхождения (живой скот, свежее и мороженое мясо, бекон, бройлеры, яйца, топленое сало, щетина, кожи, шерсть, шелк-сырец, рыбная мука); энергетические, смазочные материалы и иные химикаты (нефть, бензин, смазочные масла, пропан, кокс, ацетон, спирт, каустическая сода и др.); металлы, а также изделия и полуфабрикаты из них.

Биржевые товары отличаются от других сырьевых товаров наличием у них некоторых общих признаков, характеризующих их как предметы биржевой торговли:

• биржевой товар должен быть однородным (заменимым), т. е. каждую партию данного товара можно без ущерба для потребителя заменить любой другой партией товара аналогичного качества и количества;

• биржевой товар должен быть пригодным для стандартизации, т. е. для создания классификационного стандарта, на основе которого заключаются сделки без наличия товара;

• биржевой товар не должен быстро портиться;

• спрос и предложения на биржевой товар должны носить массовый характер;

• предложение биржевого товара должно, как правило, превышать его спрос в течение достаточно продолжительного времени;

• величина спроса и величина предложения на биржевой товар должны быть легко прогнозируемы.

Хотя на современных биржах зачастую торгуют товарами, которым не присущи данные признаки, что связано с усилением влияния на биржевую торговлю техники осуществления операций, а также товарами с такими признаками, как заменяемость и пригодность к стандартизации, поскольку они являются определяющими для биржевых товаров. В самом широком смысле стандарт представляет собой образец, принимаемый за исходный для сопоставления с ним других подобных товаров. Конкретные характеристики данного образца должны быть четко определены и описаны. Стандартизация используется в торговле для того, чтобы обеспечить потребителю однородность товара по качеству, размерам, массе, внешнему виду. Для этого в процессе стандартизации выделяется небольшое количество типичных сортов определенного товара, охватывающих большую часть его производства. Стандартизированный товар можно продавать и покупать, пользуясь только названиями и (или) номерами сортов. Помимо качественных характеристик стандартными в биржевой торговле являются количество товара, время и место поставки. На каждой бирже в торговле определенным товаром используются стандартные контракты, в которых указаны качественный стандарт, имеющий значительную долю в обороте данным товаром, а также характер сделки. Поставщик товара высшего стандарта по сравнению с указанным в стандартном контракте получает доплату (премию), а поставщик товара низшего стандарта – меньшую цену.

На товары устанавливаются цены (котировки) трех типов: *цена продавца*, т. е. цена, по которой владелец товара хочет его продать; *цена покупателя*, т. е. цена, по которой покупатель хочет приобрести товар; *цена, по которой фактически была заключена сделка.*

На некоторых биржах выделяются во всех трех указанных типах также цены начала, середины и конца биржевой сессии, что позволяет участникам биржевой торговли ориентироваться в краткосрочных тенденциях изменения цен. Котировки устанавливаются на сорт, который был принят в стандартном контракте, а также на определенное количество товара, являющееся единицей сделки на данной бирже. Эти определенные единицы могут различаться в зависимости от сорта

товара, а также для одного и того же сорта товара на разных биржах. Руководство биржи определяет минимальный размер партии товара для реализации на бирже (лот), который является кратным единице товара.

Организация биржевой торговли. Торговля на бирже сосредоточена в *операционном зале*, в котором брокеры заключают сделки. Бóльшая часть зала отведена для *срочной торговли*, остальная – для *наличных сделок. Сделки на срок* заключаются в так называемых *ямах* (*pitах*), или *кольцах* (*рингах*), которые предназначены для торговли одним товаром. Если оборот товара невелик либо товары тесно взаимосвязаны, торговля осуществляется несколькими товарами в одной яме. Яма представляет собой ступенчатый шести– или восьмиугольник. *Время торговли*, т. е. длительность биржевых сессий, устанавливается руководством биржи. На одних биржах заключение сделок во всех ямах начинается и заканчивается одновременно. На других биржах торговля разными товарами с различными сроками поставки проходит в разное время. Время функционирования бирж устанавливается таким образом, чтобы они могли моментально реагировать на события, происходящие на других биржах. *Операционное время* начинается и заканчивается по громкому звуковому сигналу. Заключение сделок до и после соответствующего сигнала категорически запрещено. Во время биржевых сессий покупатели и продавцы должны находиться в пределах аудиовизуального контакта. Согласно правилам бирж предложения купли или продажи должны выкрикиваться громким голосом, чтобы все, находящиеся в яме, имели одинаковую возможность принимать предложения. Это, естественно, приводит к сильному шуму, поэтому участники торгов прибегают к помощи *жестов* для передачи своего предложения. Возле каждой ямы находится огражденное *возвышение*, где располагаются наблюдатели, являющиеся работниками биржи. Они следят за ценами. Каждое изменение цен регистрируется ими, вводится в компьютеры и сообщается работникам, обслуживающим таблицу цен в операционном зале.

Заключение сделок происходит при посредничестве брокеров, которые действуют в соответствии с *инструкциями*, полученными от клиентов. Форма передачи и соответственно получения инструкции может быть совершенно различной. Чаще всего инструкции передаются *устно* (непосредственно или по телефону), а иногда подтверждаются *письменно* с помощью телефакса, телеграфа или телетайпа. Инструкция должна определять тип товара, количество, цену, а также срок реализации сделки. Остальные условия содержатся в стандартных

биржевых контрактах. Цена в инструкции определяется путем установления ее верхней или нижней границы либо заключения сделки в наиболее выгодный момент. В этом случае цена будет максимально приближена к котировкам данного дня. После заключения сделки каждый брокер записывает в своей карточке цену, количество, месяц поставки, тип товара, название фирмы, по поручению которой осуществлена сделка, фамилию и инициалы второго брокера, участвовавшего в данной сделке. Таким образом, сделка фиксируется дважды.

Члены биржи рассчитываются между собой не непосредственно, а через *биржевой клиринг*. Ежедневно брокеры представляют отчеты о заключенных сделках и выплачивают (получают) только разницу по всем операциям. Каждая сделка, заключенная во время биржевой сессии в устной форме, проверяется соответствующими клерками, представляющими договаривающиеся стороны, и до 12.00 следующего рабочего дня подтверждается письменным контрактом, представленным продавцом.

Биржевые операции. Существует несколько разновидностей биржевых операций, которые подразделяются по результату осуществления сделки и по сроку ее реализации. По результату осуществления сделки выделяются действительные (реальные) и спекулятивные сделки, а также страховые операции, объединяющие оба вида, по длительности периода между моментом заключения сделки и моментом ее реализации – наличные и срочные сделки.

Действительные (*реальные*) *сделки* заключаются с целью передачи прав собственности на товар от продавца потребителю за определенный денежный эквивалент. Исполнение таких сделок заключается в фактической поставке товара.

Наличные сделки, называемые также *сделками «спот»* (spot), предусматривают передачу товара без промедления после заключения сделки. Поставка осуществляется путем фактической передачи товара либо путем передачи соответствующих документов, как правило, варранта (свидетельства, выдаваемого товарным складом, о приеме товара на хранение). Оплата производится обычно в день заключения сделки либо на следующий день. На некоторых биржах к наличным относятся сделки, срок реализации которых не превышает двух недель с момента их заключения.

Срочные сделки, имеющие реальный характер, называются *форвардными* (forward) и предусматривают поставку товара в более поздние сроки, чем при наличных сделках. К ним относятся следующие сделки: на прибытие товаров, погруженных перед их

заключением и отправленных до определенного пункта, например на биржевой склад (если сделка была заключена во время их перевозки, то товары направляются непосредственно в место назначения, указанное покупателем); на погрузку товара, который продавец обязан погрузить в пункте отправления в срок, указанный в сделке; на поставку товара, который продавец обязан доставить к месту назначения в установленный срок.

Правила бирж предусматривают различные минимальные и максимальные сроки реализации форвардных сделок. *Цены по форвардным сделкам*, как правило, отличаются от *цен по наличным сделкам*, что связано с предполагаемыми отклонениями *цен дня реализации* от *цен дня заключения сделки* на основе прогнозов изменений конъюнктуры, атмосферных условий и т. д. Если цена товара по срочным сделкам выше цены «спот» (причем цена тем выше, чем позднее срок), то эта разница называется *контанго* (contango). Считается, что при стабильной ситуации имеет место превышение цен по форвардным сделкам над ценами по наличным сделкам примерно на величину затрат на хранение, страхование и выплату банковского процента. Подобное превышение свидетельствует о превышении предложения над спросом в данный момент.

Если цена товара по срочным сделкам ниже цены «спот» (причем цена тем ниже, чем позднее срок), то эта разница называется *бэквардейшн* (backwardation). Превышение цен по наличным сделкам над ценами по форвардным сделкам свидетельствует о нехватке товара с немедленной поставкой. Эта ситуация обычно возникает, когда производители придерживают либо выкупают товары на бирже в целях повышения их цен.

Операции с реальными товарами составляют небольшую часть оборота бирж. Для покупателей биржа не является основным источником обеспечения, а для продавцов – основным местом сбыта. При реализации товара через биржу у продавца появляются *дополнительные издержки*: выплата комиссионных, оплата хранения товаров на биржевом складе и их страхование. Покупатель также выплачивает комиссионные, оплачивает хранение и страхование товаров, находящихся на биржевом складе с момента получения варрантов до момента получения товара со склада. Кроме того, транспортные издержки при реализации товара через биржу оказываются выше, чем в случае поставки непосредственно от производителя к потребителю. В связи с этим покупателю выгоднее получать биржевой товар непосредственно у производителя, причем даже по ценам, несколько превышающим биржевые котировки. Производители биржевых товаров стремятся продать их непосредственно

потребителям как по причине более высоких цен, так и по причине того, что крупные поставки товаров на биржу могут вызвать на ней снижение цен, особенно в случае относительного рыночного равновесия. Поэтому в контрактах на продажу производители часто предусматривают пункт, запрещающий перепродажу купленного у них товара на бирже. В результате сделки на реальный товар заключаются через биржи в минимальных объемах и, как правило, в случаях, когда возникают сложности в реализации продукции непосредственно потребителям. В то же время биржа является более надежным местом реализации и источником обеспечения.

Фьючерсные операции. Сделки за наличный расчет и форвардные сделки представляют собой сделки с реальным товаром, в то время как все срочные сделки спекулятивного характера именуются фьючерсными (futures), которые заключаются не с целью реальной поставки товара, а для получения прибыли посредством игры на разнице цен. Существует несколько разновидностей фьючерсных сделок.

Сделки на разность. В случае срочных (фьючерсных) сделок спекулятивного характера контрагенты, используя колебания во времени цен на биржевые товары, рассчитывают на получение прибыли посредством купли-продажи срочных контрактов и при этом часто стремятся сформировать определенную тенденцию биржевых котировок. Поскольку стороны не предполагают передачи реального товара, ликвидация сделки заключается в выплате разницы между фьючерсной ценой по данному контракту и ценой «спот» в день реализации сделки. Поэтому основная разновидность спекулятивных операций называется сделками на разность. Каждая из сторон имеет право в любой день по своему усмотрению осуществить ликвидацию данной сделки посредством заключения обратной сделки, т. е. продать купленный контракт или купить проданный. При досрочной односторонней ликвидации сделка может происходить также путем выплаты разницы между фьючерсной ценой, указанной в контракте, и фьючерсной ценой фактического дня ликвидации. В результате односторонней ликвидации сделки создаются условия для проведения спекулятивных операций на разность. В соответствии с прогнозом изменения цен биржевики играют либо на повышение, либо на понижение цен. Брокеры, играющие на повышение цен, называются *быками* (bulls), а брокеры, играющие на понижение, – *медведями* (bears). Выбор момента ликвидации сделок является крайне важной и трудной задачей при игре на разность. От него зависит, получит играющий прибыль или понесет убытки (в каких размерах).

Сделки с премиями. Сделки с премиями состоят в том, что одна из сторон имеет право отказаться от своих обязательств, за что уплачивает другой стороне обусловленную премию. Сделку с премией можно определить как договор, по которому одна из сторон обещает другой уплатить определенную сумму за предоставленное право выбора исполнять или не исполнять эту сделку в целом или в какой-либо ее части. Премия уплачивается независимо от того, воспользовалась ли соответствующая сторона своим правом или нет.

Сделки с опционами. Особой разновидностью сделок с премией являются сделки с опционами, при которых покупается опцион, т. е. стандартный контракт по сделкам этого вида, на продажу или покупку данного количества товара в определенный срок в будущем по цене, установленной в день заключения сделки. Причем покупатель опциона принимает на себя только обязательство выплатить определенную премию продавцу и не обязан покупать или поставлять товар. Покупатель опциона получает право до наступления срока ликвидации сделки объявить либо о покупке товара, либо об отказе от покупки; либо о продаже товара, либо об отказе от продаже – двойной опцион; о покупке и продаже товара.

Решение принимается в зависимости от направления и размеров изменения цен и от типа опциона. *Покупатель опциона «колл»* ожидает повышения цен до уровня, обеспечивающего ему получение прибыли после выплаты премии и комиссионных. *Покупатель опциона «пут»* ожидает падения цен. *Покупатель двойного опциона*, будучи не в состоянии определить направление изменения цен, рассчитывает на такой значительный масштаб изменений, который перекроет его затраты, связанные с выплатой двойной премии за данный опцион. Ограничение возможных потерь только выплатой премии является главным преимуществом для покупателя опциона. Операции с опционами получили широкое распространение, что связано с разрешением перепродажи опционов третьим лицам.

Стеллажные сделки. При стеллажной сделке продавец и покупатель обусловливают стоимость каждой единицы данного товара путем указания возможного процента отклонения в обе стороны. Например, цена одной единицы товара – 1000 дол. США ± 5 %. Если в день, указанный в сделке, цены поднимутся выше 1050 дол. США, продавец имеет право решить, передавать покупателю товар или уплатить разницу. Если цена товара опустится ниже 950 дол. США, то вопрос решает покупатель.

Арбитражные сделки. Для того чтобы избежать чрезмерных колебаний на бирже, вытекающих из деятельности участников,

предусматриваются определенные ограничения: устанавливаются лимиты изменения цен в течение дня; ограничивается количество лотов, покупаемых или продаваемых данным биржевиком в течение месяца на данной бирже. Кроме того, сделки на разность связаны с достаточно большим риском. Эти ограничения можно обойти, а риск уменьшить при проведении арбитражных сделок, которые основаны на одновременном заключении сделок на покупку и продажу в следующих трех случаях: товара одного сорта на разных биржах; одного и того же товара разных сортов на одной или разных биржах; разных товаров, но близких друг другу по происхождению, процессу производства или назначению (например, цинк и олово), на одной или разных биржах. В первом случае это может быть покупка меди на Лондонской бирже металлов с одновременной ее продажей в том же количестве и того же сорта, но по более высокой цене на бирже в Нью-Йорке. Такие сделки имеют смысл, если разница цен между этими биржами выше, чем связанные с исполнением этой сделки затраты (транспортные издержки, затраты на страхование и т. д.). Во втором случае используют разницу в ценах разных сортов одного и того же товара, вызванную не разницей в издержках производства, а нарушением рыночного равновесия. Например, при быстром росте спроса на какой-либо сорт биржевого товара и как результат этого при непропорционально большом росте цен на него заключается срочная сделка на продажу этого сорта и одновременно на покупку в тот же срок другого сорта, цены на который изменились в меньшей степени. Участник сделки предполагает, что к сроку исполнения сделки чрезмерная разница в уровнях цен между данными сортами уменьшится и при ликвидации сделок можно получить определенную прибыль. Подобные действия имеют место и в третьем случае. Если в результате нарушения рыночного равновесия увеличивается разница между биржевыми котировками соответствующих товаров, то заключается срочная сделка на покупку товара, цена которого упала относительно иных товаров, при одновременном заключении срочной сделки на продажу другого товара с относительно высокой ценой. Деятельность участников, проводящих арбитражные операции, способствует восстановлению рыночного равновесия и одновременно приносит им прибыль при ликвидации подобных сделок.

Онкольные сделки. Данные сделки заключаются на поставку товаров в будущем и с расчетом по котировкам будущего периода. В момент заключения онкольных сделок (on call) четко устанавливается предмет контракта (товар, его сорт, количество, срок поставки, условия оплаты и т. д.). Что же касается цены, то в

контракте определяется, что она будет установлена на уровне биржевых котировок в произвольно выбранный одной из сторон рабочий день, предшествующий дню поставки. В контракте также оговаривается крайний срок объявления цены. Как правило, цена определяется по котировкам фьючерсных сделок, но возможно и использование цены «спот». Право объявления цены может получить любой из контрагентов в зависимости от результатов переговоров. Покупатель стремится получить это право, когда ожидает падения цен, а продавец – когда ожидает их повышения.

Хеджирование. При спекулятивных оборотах внешне увеличивается спрос или предложение при этом усиливаются действующие на бирже ценовые тенденции, определяемые объективными рыночными факторами. Однако благодаря спекулянтам существует возможность заключения страховых сделок, защищающих продавцов и покупателей реального товара от нежелательного колебания цен. К таким сделкам относится хеджирование (hedging), которое осуществляется в следующих случаях: когда производитель биржевого товара хочет застраховаться от возможного падения цен в период от начала производства этого товара до его реализации на рынке; торговый посредник хочет застраховаться от падения цен в период от покупки им товара до момента его перепродажи либо в период от заключения сделки на перепродажу до момента закупки товара для этой операции; потребитель биржевого товара, купив этот товар и начиная выпуск готовой продукции на его основе, хочет застраховаться от возможного падения цен на производимую им готовую продукцию.

Суть хеджирования состоит в одновременном заключении действительной (на реальный товар) и обратной ей фьючерсной (спекулятивной) сделок. Результат хеджирования выступает как результат по обеим сделкам.

Существуют два основных вида хеджирования: *хеджирование продажей*, или короткое хеджирование (selling hedge, short hedge), – осуществляется товаропроизводителем или товаровладельцем с целью страхования от снижения цен при продаже в будущем либо уже имеющегося в наличии товара, либо еще не произведенного, но предусмотренного к обязательной поставке в определенный срок; *хеджирование покупкой*, или длинное хеджирование (buying hedge, long hedge), – осуществляется потребителем или торговцем с целью страхования от увеличения цены при покупке в будущем необходимого товара.

Величина прибыли или убытков в результате хеджирования зависит от изменения разницы между ценами «спот»

и фьючерсными котировками. Эта разница, называемая *базисом*, зависит от соотношения между спросом и предложением на данный товар и его заменителей во времени и на разных рынках, от затрат на транспортировку и т. д. Величина базиса редко превышает 15 % цены наличных сделок.

2.2.3. Аукционы

Еще одним способом международной торговли являются аукционы (торги), специализирующиеся на сбыте реальных товаров со строго индивидуальными свойствами. В международной торговле сложилась весьма ограниченная номенклатура товаров, продающихся с аукционов (например, пушнина, чай, овечья шерсть, цветы, каучук, кожа, антиквариат). Около половины мирового производства овечьей шерсти реализуется посредством аукционной торговли. Наибольшее значение имеют австралийские и новозеландские аукционы. Традиционным аукционным товаром является также чай. Чайные аукционы проводятся в Калькутте (Индия), Джакарте (Индонезия), Момбасе (Кения), Коломбо (Шри-Ланка). Важными центрами аукционной торговли следующими товарами являются: каучуком – Сингапур, пушниной – Санкт-Петербург, антиквариатом – аукционы Кристи (Christie) и Сотби (Sotheby) в Лондоне.

Товары, продаваемые на аукционах, бывают массовыми и единичными, но имеют общую черту – неоднородность партий или отдельных экземпляров, т. е. их нельзя покупать без предварительного осмотра продаваемой единицы товара (лота).

Аукционы можно подразделить на регулярные и нерегулярные. *Регулярные аукционы* проводятся специальными аукционными фирмами в одном и том же месте, один или несколько раз в год, чаще всего в традиционное для каждого аукциона время. *Нерегулярные аукционы* проводятся, когда возникает необходимость продажи товара, не полученного в установленное время со склада, либо товара, на который иным способом не удалось найти покупателя.

На аукционах принятые от продавцов товары сортируются в зависимости от качества по партиям (лотам), из каждой партии отбирается образец, а лоту присваивается номер. Затем выпускается каталог, который рассылается потенциальным покупателям, прибывающим на аукцион заранее, чтобы осмотреть товар.

Торги на аукционах проводятся либо с *повышением цены*, либо с *понижением* («голландский аукцион»). Аукционный торг с

повышением цены может проводиться «*с голоса*» или *с помощью жестов*. В первом случае аукционист объявляет номер лота и называет начальную цену, спрашивает: «Кто больше?» Покупатели повышают цену на величину не ниже минимальной надбавки (0,01–0,025 % первоначальной цены). Если очередное повышение цены не предлагается, то после троекратного вопроса: «Кто больше?» – лот считается проданным тому, кто назвал предыдущую цену.

2.2.4. Торговля промышленными товарами

К промышленным товарам относятся товары из раздела 5 СМТК «Химические вещества и аналогичные изделия, в другом месте непоименованные» (Chemicals and related products); раздела 6 «Обработанные изделия, классифицированные преимущественно по материалам» (Manufactured goods classified mainly by material), кроме группы 68; раздела 7 «Машины, оборудование и транспортные средства» (Machinery and transport equipment) и раздела 8 «Разные готовые изделия» (Miscellaneous manufactured articles). Промышленные товары в соответствии с критерием их использования обычно подразделяются на две подгруппы: потребительские товары (непродовольственные), средства производства. Однако это деление во второй половине XX в. стало относительным под влиянием расширения ассортимента производимых промышленных товаров, что является следствием, с одной стороны, роста потребительских и инвестиционных потребностей, а с другой – расширения возможностей удовлетворения этих потребностей в результате внедрения новых технологий производства. Разнородность потребительских и инвестиционных потребностей, различные технологии, изменяющие потребительские качества товаров и уменьшающие издержки производства, приводят к тому, что практически ни одна страна не в состоянии производить весь возможный набор потребительских товаров и средств производства, соответствующих современному уровню потребностей населения и экономики. Это обусловливает активизацию международного обмена промышленной продукцией. Кроме того, если изменения структуры рынков сырьевых товаров носят эволюционный характер, то на рынках промышленных товаров происходят революционные изменения. Причем примерно с 70-х гг. XX в. все большую роль играют страны и фирмы, уделяющие первостепенное внимание научным исследованиям и опытно-конструкторским разработкам (НИОКР),

а наряду с торговлей промышленной продукцией активно развиваются научно-технический обмен, передача технологий, а также научная и производственная кооперация. Таким образом, происходит интернационализация промышленного производства, и ведущую роль в этом процессе играют многонациональные компании (МНК). Рынка товаров промышленного производства как такового не существует, поскольку речь может идти только о совокупности огромного количества рынков конкретных товаров.

Для производства *фармацевтической продукции* огромное значение имеет возможность расходования средств на НИОКР. Подавляющую часть данных затрат осуществляют США, Швейцария, Великобритания, Япония, Германия, Франция и Италия. Эти страны являются и основными поставщиками фармацевтических продуктов на мировой рынок. Некоторые страны, не осуществляя значительных затрат на НИОКР, производят и экспортируют в значительных количествах копии фирменных лекарств (Индия, Польша и др.).

Крупнейшими импортерами *химических удобрений* (азотные, фосфорные и калийные) являются Китай и Индия. Основные поставщики на мировой рынок фосфорных удобрений – США, калийных – Канада. Ведущими производителями азотных удобрений считаются Китай, США, Индия и Россия, фосфорных – США, Китай, Индия и Россия, калийных – Канада и Россия.

Наблюдается относительно устойчивый рост производства искусственных материалов – *пластмасс*, которые заменяют природные материалы, прежде всего в производстве упаковки, бытовых приборов, строительстве. В текстильной промышленности широко используются *химические волокна*.

Мировой объем производства *бумаги* и *картона* превышает 250 млн м^3. Около 30 % мирового объема бумажной продукции приходится на писчую и типографскую бумагу, 15 % – на газетную и 55 % – на прочие сорта бумаги и картона (для упаковки, технических, санитарных целей и др.). Основными производителями являются США, Япония, Китай, Канада, Германия, Финляндия, Швеция, Франция, Италия, Бразилия, Россия. Крупнейшими экспортерами бумаги считаются скандинавские страны.

В мировом производстве и экспорте *тканей, готовой одежды, обуви* и *изделий из кожи* передовые позиции занимают азиатские страны, причем наблюдается перемещение производства в Малайзию, Вьетнам, Филиппины, Индонезию. Одним из ведущих производителей и экспортеров кожаной одежды является Турция, из европейских стран сохраняет хорошую позицию на рынке обуви, а также эксклюзивной одежды (особенно мужской) Италия.

Международная торговля *мебелью* и *материалами для ее производства* активно стала развиваться со второй половины XX в. Значительная доля в мировом экспорте приходится на мебель из тропического дерева и кухонную мебель, спрос на которую достаточно высок в Западной Европе. В межконтинентальной торговле мебелью определенное значение имеет только мебель ручного производства. Помимо мебели в международной торговле растет доля шпона из экзотических деревьев (из Африки и Южной Америки), а также металлической фурнитуры (из Италии и Испании).

Активно развивается международная торговля потребительскими *электротоварами* (холодильники, стиральные и посудомоечные машины, электробритвы, тостеры и т. д.) и *бытовой электроникой* (аудио– и видеоаппаратура, калькуляторы, персональные компьютеры и т. д.). Производство этих товаров широко интернационализировано. В производстве и экспорте бытовой электроники ведущая роль принадлежит азиатским странам.

Важное значение в международной торговле имеют *транспортные средства*, особенно автомобили. Основными экспортерами автомобилей являются Япония и Германия.

Промышленные товары могут продаваться в виде готовых изделий, в разобранном виде. Для машин и оборудования характерны также комплектные поставки.

2.2.5. Продажа комплектного оборудования

В XX в. при закупках комплектного оборудования для промышленных и иных объектов получили распространение условия генерального подряда, которые называются условиями *поставок «под ключ»* (turnkey contracts). В соответствии с определением Комитета по развитию внешней торговли Европейской экономической комиссии ООН под договором «под ключ» понимается сделка, при которой контрагент заказчика берет на себя ответственность за сооружение объектов промышленного и непроизводственного назначения и представляет заказчика в отношениях с другими юридическими лицами, участвующими в сооружении объекта. Контрагент передает заказчику объект, готовый к эксплуатации, согласно условиям договора, спецификациям и гарантиям. Широкое распространение сооружения объектов «под ключ» связано с тем, что смонтировать, наладить и освоить эксплуатацию современного сложного оборудования и технологии не под силу

без помощи поставщика даже высокоразвитым в техническом отношении покупателям. Сегодня ни один поставщик не может «передать» заказчику решение всех организационных и технических проблем, возникающих на строящемся объекте, посредством описаний, инструкций и т. п. Освоение новой технологии на строящемся объекте может быть осуществлено только путем обучения местного персонала и проведения на месте НИОКР.

Подрядчик по условиям договора отвечает прежде всего за своевременное и качественное сооружение объекта в обусловленные сроки, за качество продукции при условии обслуживания его персоналом, подготовленным из местных кадров. Обычно в обязательства входят также предынвестиционные инженерно-консультационные услуги, полевые работы, топографические съемки территории объекта, составление карт, сейсморазведочные работы, исследования местности, буровые работы, а также разработки прогнозов развития отрасли и технических проектов. В объем поставки и предоставляемых услуг, как правило, входят передача технологии, ноу-хау, проектирование, поставка комплектного оборудования, его монтаж, проведение пусконаладочных работ, а также проектирование и строительство вспомогательных гражданских сооружений. Генеральным подрядчиком может выступать обладатель передаваемой технологии, основной поставщик оборудования или инжиниринговая компания.

В последние годы для сооружения крупных предприятий создаются консорциумы фирм, предоставляющие покупателям льготные условия финансирования. Для этого в состав консорциума включаются финансовые учреждения, банки, страховые общества, которые организуют предоставление покупателям финансовой помощи и кредитов. Основными преимуществами поставок «под ключ» является то, что:

• импортное оборудование и технологические процессы, как правило, уже отработаны на заводах поставщика и доказали свою эффективность и надежность;

• наряду с основным оборудованием в объем поставок входит также современное строительное оборудование, а в состав передаваемой технической документации и ноу-хау – передовые методы строительства объекта, монтажа и эксплуатации оборудования;

• вся ответственность за строительство и ввод в эксплуатацию объекта возложена на одно юридическое лицо – генерального подрядчика.

Заказчик обычно не несет ответственности за неполадки,

возникшие в ходе строительства и при вводе оборудования в эксплуатацию. Наличие только одного контрагента, с которым имеет дело заказчик, способствует решению всех спорных вопросов, возникающих в процессе сооружения объекта. Предприятия на условиях поставки «под ключ» строятся быстрее, так как проектирование объекта и его строительство входят в обязательства генерального подрядчика – он может комбинировать очередность работ и их совмещение. Кроме того, снижается вероятность конфликтов между проектировщиками и строителями. В связи с обострением конкуренции подрядчики берут на себя дополнительную ответственность, распространяющуюся на стадию начальной эксплуатации сооружаемого объекта. В *договорах с условием «под готовую продукцию»* предусматривается обязанность подрядчика обеспечить эксплуатацию предприятия до достижения им проектной мощности и освоения выпуска продукции согласованной номенклатуры, качества и количества. В *договорах с условием «под выпуск и реализацию продукции»* подрядчик обеспечивает не только эксплуатацию предприятия в начальный период, но и сбыт его продукции.

В конце XX в. в связи с обострением проблемы внешней задолженности большинства развивающихся стран получили распространение поставки комплектного оборудования на условиях BOT (сокращение от английских слов build – строить, operate – эксплуатировать, transfer – передавать). В самом широком смысле под понятием ***BOT*** понимается привлечение международного консорциума для финансирования всех затрат, связанных со строительством промышленного объекта «под ключ», а также с эксплуатацией и обслуживанием объекта под гарантию правительства в приобретении продукции этого предприятия в течение 10–15 лет по ценам, обеспечивающим возмещение издержек и получение установленной прибыли участникам строительства объекта. При строительстве объектов на условиях BOT функции заказчика и подрядчика выполняет одно лицо, что позволяет достичь разумных компромиссов между проектными решениями и возможностями их практического осуществления, сократить сроки и расходы на строительство. Однако при этой форме поставок заказчик получает в свое распоряжение относительно изношенное оборудование, а подрядчик несет повышенный риск в связи с долгосрочным характером соглашения.

2.2.6. Торги[1]

Одним из распространенных способов современной торговли машинами и оборудованием является размещение заказов через международные торги (тендеры). ***Торги* (*тендеры*)** – метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (подрядчиков) на товар с заранее определенными технико-экономическими характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт купли-продажи или договор подряда с тем продавцом (подрядчиком), который предложил более выгодные для покупателя (заказчика) условия.

Посредством торгов закупаются различное оборудование (энергетическое, электротехническое и электронное, металлургическое, химическое, насосно-компрессорное, металло-перерабатывающее, подъемно-транспортное, горно-шахтное, лесобумажное, текстильное, пищевое, цементное, дорожностроительное, сельскохозяйственное и др.), грузовые автомобили, железнодорожный подвижной состав, суда и другие транспортные средства, оборудование связи, приборы и лабораторная аппаратура и т. п. Широко распространены, особенно в развивающихся странах, торги на строительство (в том числе и «под ключ») предприятий химической и смежных с ней отраслей промышленности, лесобумажной, легкой и пищевой, цементной промышленности, металлургических и иных предприятий, электростанций, линий электропередач, железных и автомобильных дорог, газопроводов, мостов и тоннелей, аэродромов, гостиниц и т. п. Торги в современной экономике играют важную роль. По оценкам специалистов, стоимость заказов на поставку оборудования и объектов капитального строительства, полученных посредством торгов, составляет около 1/3 общей стоимости экспорта машинотехнической продукции из промышленно развитых стран. В современной международной торговле применяется несколько видов торгов, различающихся между собой способами привлечения участников и гласностью результатов.

2.2.6.1. Практика проведения международных торгов [2]

Международные торги представляют собой одну из разновидностей сделки с использованием механизма предложения и акцепта. В отличие от двусторонних сделок, при осуществлении которых эти два акта чаще всего бывают необходимыми и достаточными для совершения сделки, проведение международных торгов включает, по крайней мере, четыре этапа, на каждом из которых происходит составление или

подписание соответствующих документов. На первом этапе заказчик уведомляет претендентов на исполнение заказа о своем намерении вступить в сделку; при этом составляется документ, именуемый в разных странах как «предложение указать свою цену», «приглашение к торгам», «тендерная спецификация» или «тендерная документация». На втором этапе претенденты предоставляют заказчику свои тендерные предложения, именуемые как «оферта» или «тендер». Третий этап наступает при определении победителя торгов. Документально это отражается оформлением протокола тендерного комитета, однако не является актом юридического скрепления сделки и ведет к дальнейшим переговорам между заказчиком и оферентом. На четвертом этапе в случае успешных переговоров заключается формальная сделка и подписывается контракт.

Наиболее часто при тендерных методах подписания контрактов заключают сделки, при которых возникают сложности с определением контрактной цены. В отечественной и зарубежной литературе к этим сделкам относят прежде всего такие, которые вовлекают товарные группы с низкой степенью стандартизации, высокими ценовыми показателями, а также крупные партии товаров. Особое распространение получили тендерные методы заключения контрактов при комплексных заказах, охватывающих как поставку товаров, оказание технических или инженерно-строительных услуг, так и длительное техническое содействие на стадии эксплуатации предмета сделки.

В международных торгах увеличение масштабов государственных заказов требует объективности в выборе фирмы в качестве поставщика или подрядчика. В практике мировой торговли известны случаи, когда выдача правительственных заказов, минуя торги, приводила к серьезным политическим последствиям. Подобная тенденция присуща в последнее время акционерным обществам, чьи правления неоднократно привлекались по иску акционеров к судебной ответственности за заключение прямых двусторонних сделок с дружественными фирмами. Таким образом, в настоящее время развиваются основные тенденции становления и эволюции тендерных методов коммерческой деятельности. Главным мотивом остается стремление минимизировать цену сделки и аргументировать непредвзятый выбор поставщика или подрядчика.

Основными элементами тендерной процедуры, отличающими ее от механизма двусторонней сделки, являются ее публичный (гласный) характер, общность требований и предварительная квалификация (отбор) претендентов. Исходя из мотивов, целей и статуса заказчиков, наиболее распространенными видами торгов

являются открытые торги, открытые торги с предварительной квалификацией, торги с отбором участников, закрытые торги (торги по приглашению) и единичные торги.

При проведении первых двух видов торгов объявления о них публикуются в официальных органах печати, торги по приглашению предполагают участие только тех оферентов, к которым обратился заказчик, а единичные торги осуществляются при наличии только одного оферента (например, обладателя патента) для проведения специальных работ или поставок.

Приведенная выше классификация международных торгов является обобщающей, хотя в различных источниках международного правового регулирования торгов имеются расхождения. Так, в основополагающем документе по вопросу торгов ВТО указываются три вида торгов:

• открытые, в которых могут принять участие все заинтересованные поставщики;

• торги с отбором участников, в которых могут принимать участие лишь приглашенные поставщики;

• единичные торги.

По-другому трактуется вопрос в документах Европейского союза. Тендерные процедуры делятся на открытые; ограниченные, к которым допускаются только приглашенные организаторами; процедуры с предварительным конкурсным отбором, где после общего приглашения происходит предварительная квалификация оферентов; наконец, процедуры переговоров без предварительного конкурсного отбора, т. е. вступление в торговые переговоры с предпринимателем, выбранным заказчиком.

Важным моментом, отличающим процедуру торгов от обычных двусторонних переговоров, принятых в коммерческой практике, является то, что после получения предложений претендентов большинство заказчиков, особенно в государственном секторе, обнародуют перечень оферентов и предложенные ими цены. Иногда это предается полной огласке путем публикации в печати, иногда путем почтовых отправлений каждому из участников. В развивающихся странах превалирует практика оглашения перечня оферентов и их цен на заранее объявленных специальных собраниях участников торгов. Еще одним специфическим элементом тендерной процедуры является общность требований, предъявляемых заказчиками к каждому из участников, что выражается в получении ими единых для всех тендерной спецификации, контрактных условий и, наконец, общего для всех периода для подготовки своих предложений.

Принцип равенства времени в тендерных процедурах

соблюдается очень строго. Его реализация начинается с общих для всех участников даты и времени, с которых они могут получить тендерную документацию. Это же требование распространяется и на время прекращения приема предложений заказчиком. Данный принцип применяется при предоставлении заказчиком дополнительного времени для подготовки тендерного предложения одному из участников по его просьбе и распространяется на всех остальных участников торгов.

При проведении торгов роль исполнительных и законодательных органов страны заказчика определяется прежде всего тем, что они формируют нормативно-правовую базу для тендерных процедур и строго контролируют соблюдение тендерного законодательства в стране. Кроме того, в отношении крупных товарных сделок во многих странах принята процедура их утверждения правительственными органами.

2.2.6.2. Экономическая сущность, принципы и основные процедуры международных торгов

Международные торги, являясь прогрессивной формой современной международной торговли, представляют собой метод организации закупок на мировом рынке товаров, работ и услуг посредством проведения конкурса с заранее определенными технико-экономическими характеристиками. По результатам этого конкурса подписывается контракт с тем продавцом, который предложил товар, работы или услуги на более выгодных для покупателя условиях. Например, в России в соответствии с действующим Гражданским кодексом под понятием «торги» следует понимать «способ заключения договора, при котором одна сторона будущего договора выбирает другую по заранее объявленным условиям, предполагающим привлечение к определенному сроку на принципах состязания предложений от нескольких участников». При этом строго соблюдаются два правила: условия торгов одинаковы для всех; если объявляется победитель, то сделка с ним совершается обязательно. Торги могут проходить в виде конкурса или аукциона. Победителем признается на конкурсе «лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организатором торгов, предложило лучшие условия», а на аукционе – «лицо, предложившее наивысшую цену». Однако под термином «международные торги» принято понимать торги на закупку, проходящие в форме конкурса. Объектами закупок на международных торгах могут быть самые разнообразные товары, работы и услуги. Каждая из этих групп характеризуется

существенными особенностями с точки зрения предпочтительности тех или иных методов закупок и содержания контрактов. Международные торги проводят покупатели и заказчики государственного и частного секторов экономики как развивающихся, так и промышленно развитых стран. Законодательства большинства развитых стран разрешают организациям с участием государственного капитала размещать заказы только через торги, кроме случаев закупки уникальных товаров, экстренных закупок для ликвидации последствий стихийных бедствий, а также приобретений в счет специальных межправительственных соглашений. Другими словами, на современном этапе международные торги (МТ) являются не только эффективным средством регулирования уровня цен контрактов, но и элементом государственного регулирования внешнеэкономических связей.

В международных торгах участвуют заказчик, организатор торгов, тендерный комитет и оференты. *Заказчик* – юридическое лицо, осуществляющее закупки товаров, работ или услуг, обладающее всеми необходимыми инвестиционными ресурсами и правом осуществлять закупки. *Организатор торгов* – юридическое лицо, уполномоченное заказчиком, или сам заказчик. Он формирует, контролирует и проводит ликвидацию тендерного комитета, утверждает результаты торгов, рассматривает апелляции на решение тендерного комитета, оплачивает все расходы по подготовке и проведению торгов.

Тендерные комитеты выполняют всю организационную и техническую работу по проведению торгов. В их состав обычно включаются авторитетные и квалифицированные эксперты по техническим и коммерческим вопросам, а также представители местной администрации. *Оферентами* могут быть как отдельные поставщики или подрядчики, так и консорциумы – союзы юридически и хозяйственно обособленных компаний, создаваемые в целях кооперирования для производства и сбыта товаров, а также предоставления подрядных и иных услуг. Основной задачей консорциума является повышение конкурентоспособности производимых и сбываемых на рынке товаров, работ и услуг. С точки зрения современной организации и техники внешней торговли международные торги представляют собой одну из разновидностей сделки с использованием механизма предложения и акцепта. Но в отличие от обычных двусторонних сделок проведение международных торгов включает, по меньшей мере, четыре этапа, на каждом из которых происходит составление или подписание соответствующих документов.

На *первом этапе* заказчик уведомляет поставщиков или подрядчиков о своем намерении осуществить закупку товаров, работ или услуг. Для этого в средствах массовой информации составляется и публикуется (для открытых торгов) или рассылается по почте (для закрытых торгов) документ, именуемый как «предложение указать свою цену» или «приглашение к торгам». По усмотрению заказчика в одних случаях к торгам приглашаются все желающие претенденты, а в других проводится предварительная квалификация, посредством которой число участников торгов ограничивается теми претендентами, которые соответствуют определенным требованиям: технологическим (обладающие способностью выполнить заказ на высоком научно-техническом уровне) и финансовым (надежное финансовое положение оферента, масштабы осуществляемой им производственной, подрядной или торговой деятельности, способность соблюдать национальные требования, связанные с осуществлением финансовых операций в иностранной валюте). В этом случае только после прохождения предварительной квалификации поставщики вправе участвовать в торгах.

На *втором этапе* поставщики, желающие принять участие в международных торгах, запрашивают у заказчика конкурсную документацию (тендерную документацию), содержащую информацию о предмете и условиях торгов, инструкцию участникам торгов, форму контракта, а также условия передачи контракта победителю. После получения всего комплекта документов поставщики составляют конкурсные предложения (конкурсные заявки, или оферты, или тендерные предложения), т. е. официальные заявки на участие в торгах, включающие всю необходимую информацию, запрашиваемую заказчиком. При возникновении вопросов по составлению заявок они выясняют их у заказчика.

Третий этап наступает при определении победителя торгов. Готовые заявки отправляются в запечатанных конвертах по почте или с курьером заказчику, который их получает и регистрирует. Момент окончания подачи предложений называют *закрытием торгов*. Все заявки тщательно изучаются, проверяется правильность их оформления, соответствие требованиям конкурсной документации. Оценив правомочность, квалификацию, техническую и коммерческую части предложений, заказчик ранжирует заявки в порядке предпочтительности. Участнику торгов, в чьей заявке были указаны самые лучшие условия, присуждается контракт. Поставщик, выигравший контракт, приглашается для его заключения. Документально это

отражается оформлением протокола тендерного комитета, однако не является актом юридического скрепления сделки, а предполагает лишь дальнейшие переговоры между заказчиком и поставщиком.

На *четвертом этапе* в случае успешных переговоров заключается формальная сделка и подписывается контракт, после чего заказчик публикует объявление в средствах массовой информации, а также извещает всех участников конкурса о подписанном контракте (для открытых торгов).

Принципами организации и проведения международных торгов являются открытость (транспарентность), справедливость, экономичность, эффективность и подотчетность. Суть принципа *открытости* состоит в том, что все этапы проведения международных торгов, начиная с установления условий проведения торгов и заканчивая объявлением победителей, осуществляются публично. Принцип *справедливости* заключается в том, что условия проведения торгов, критерии и порядок определения победителя устанавливаются заранее и одинаковы для всех участников. Кроме того, правила проведения международных торгов не позволяют менять условия в ходе их проведения. Категорическим требованием является недопущение дискриминационных мер по отношению к кому-либо из участников. Это призвано создавать условия для свободной конкуренции среди потенциальных поставщиков с целью повышения эффективности расходования средств при закупках. Вместе с тем в отдельных случаях могут использоваться и элементы ограничительной торговой практики, чаще всего в виде установления преференций для местных производителей, чтобы способствовать развитию национальной промышленности, повышению занятости. Принципы *экономичности* и *эффективности* на первый взгляд кажутся схожими, но экономичность означает, что сами процедуры международных торгов должны осуществляться с минимально возможными затратами, в то время как реализация принципа эффективности нацеливает на максимальный конечный результат проведения международных торгов, по итогам которых должны быть осуществлены закупки требуемых ресурсов с максимальной экономической выгодой для покупателя. Чрезвычайно важна при проведении закупок реализация принципа *подотчетности*, означающего ответственность организатора торгов за все пункты контракта, который он заключил, и невмешательство руководства в условия контракта.

Таким образом, основными элементами конкурсной процедуры, отличающими ее от механизма обычной

двусторонней сделки, являются многоступенчатый публичный характер, общность требований организатора торгов для всех участников и возможность проведения предварительной квалификации среди претендентов, а также наличие со стороны последних повышенных обязательств, выражающихся в предоставлении специальных форм гарантий: гарантии серьезности предложения – от 2 до 5 % общей суммы предложения (призвана исключить возможность отказа оферентов от своих предложений); гарантии исполнения обязательств – от 5 до 10 % общей суммы полученного заказа (ограждает заказчика от неспособности поставщика или подрядчика выполнить свое обязательство по договору); гарантии авансового платежа – гарантийная сумма, как правило, соответствует величине аванса (в случае, если оферент не осуществит поставку и не сможет вернуть аванс, она обеспечивает заказчику возврат суммы аванса).

Размещение заказов через международные торги дает значительное преимущество покупателям, так как проведение торгов обостряет конкуренцию между поставщиками и привлекает к участию в них крупные компании. В результате этого заказы получают компании или консорциумы, нередко пользующиеся экономической поддержкой своих правительств и имеющие возможность при участии в международных торгах предлагать на свои товары и услуги более низкие цены, обеспечивая тем самым получение прибыли и сверхприбыли за счет государственного стимулирования экспорта.

В современной международной торговле используются следующие виды международных торгов.

***Открытые торги* (*публичные*).** Это международные торги, к участию в которых приглашаются все желающие иностранные и местные фирмы и организации. О проведении таких торгов публикуются объявления в периодической печати. Тендерный комитет не вступает в переговоры с участниками торгов по вопросам улучшения предложенных ими условий (цены, условия кредита и т. д.). Обычно открытые торги проводятся при размещении заказов на массовые товары, несложное оборудование и услуги, которые могут предложить многие фирмы.

Закрытые торги. Это международные торги, к участию в которых приглашается ограниченное число фирм и консорциумов. Приглашения к участию в таких торгах рассылаются непосредственно их создателями наиболее известным поставщикам и подрядчикам, которые имеют достаточно высокий авторитет на мировом рынке. Ими являются

наиболее мощные фирмы (5–7) или консорциумы из крупнейших фирм данной отрасли. Результаты закрытых торгов в открытой печати не публикуются. Как правило, такие торги используются тогда, когда заказчик считает неэкономичным и нецелесообразным создавать неограниченную конкуренцию там, где в силу ряда обстоятельств только несколько избранных потенциальных участников международных торгов достаточно квалифицированы или правомочны участвовать в торгах такого рода (при закупках дорогостоящего оборудования с высокими техническими характеристиками, сложных подрядных работ, требующих высокой квалификации, и т. д.).

Двухэтапные торги. Это международные торги, на которых представление и рассмотрение конкурсных заявок проходит в два этапа. На первом этапе поставщики представляют конкурсную заявку, содержащую технические, технологические, качественные характеристики предлагаемой продукции, работ или услуг, данные о своей квалификации и возможные условия продаж без указания цены. На втором этапе, куда допускаются поставщики, заявки которых не были отклонены на первом этапе, в конкурсных заявках указывается вся информация, требуемая конкурсной документацией, включая предлагаемую цену. Они также могут быть как открытыми, так и закрытыми.

По своим процедурам двухэтапные торги являются наиболее сложными и применяются в тех случаях, когда заказчик не имеет возможности на начальной стадии четко определить подробные спецификации требующихся ему продукции, работ или услуг или когда для выполнения заказа необходимо предварительно провести значительные научные изыскания, исследования и эксперименты. Привлекательной чертой двухэтапной процедуры торгов является то, что, применяемая должным образом, она дает покупателю возможность большего контроля над техническим уровнем предложений и уверенность в том, что прошедшие отбор участники торгов представят предложения, отвечающие техническим требованиям на приемлемых для покупателя условиях.

При закупках товаров, работ и услуг помимо открытых, закрытых и двухэтапных международных торгов на мировом рынке используются и другие способы закупок, так называемые *неконкурсные, упрощенные процедуры*: запрос котировок (запрос предложений), закупки у единственного источника – в тех случаях, когда цена контракта столь невысокая, что административные усилия, затраченные на процедуру организации торгов по всем правилам, оказываются несоразмерными. Обычно правительства и международные

финансовые организации считают контракты на стандартные товары небольшими, если стоимость контракта не превышает 50 тыс. дол. США.

Как показывает мировой опыт, наиболее предпочтительным методом закупок являются открытые международные торги. Для достижения высокой эффективности их проведения (по различным оценкам она может достигать 15–25 % экономии за счет снижения первоначальной цены объекта закупок) необходимо обеспечить максимальную конкуренцию и равенство участников.

2.2.6.3. Зарубежный опыт международных торгов для государственных закупок

Национальное законодательство о закупках любой страны регулирует следующий круг вопросов: во-первых, сферу применения – кто имеет право осуществлять закупки от имени государства, какие неправительственные организации обязаны его соблюдать, на какие виды государственных закупок оно распространяется; во-вторых, как правило, устанавливается государственный орган, который имеет право издавать нормативные акты по этим вопросам и на который возлагаются методическое руководство, контроль за соблюдением правил закупок и административное рассмотрение жалоб. Определяются также ведомства, наделенные правом установления правил государственных закупок в пределах сферы их полномочий. Кроме того, в законодательстве определяются методы государственных закупок и условия их применения, стандартная форма документации, принципы оценки предложений, правила квалификационного отбора поставщиков и подрядчиков. Устанавливаются также порядок регистрации и особенности госконтрактов, отчетности и контроля, порядок оплаты за выполненные работы, поставленные товары и оказанные услуги, а также бухгалтерские процедуры.

Среди применяемых в разных странах методов закупок можно выделить следующие основные группы: торги, которые по процедуре делятся на открытые, закрытые, двухэтапные, а по охвату потенциальных поставщиков – международные, национальные или местные; конкурентные закупки на основе переговоров; закупки в обычной торговой сети («с полки»); закупки из единственного источника. При этом во всех странах существует их разделение на открытые и закрытые. Оно состоит главным образом в порядке приглашения к участию в международных торгах и в сообщении об их результатах. С целью

более четкого разграничения возможности использования конкурентных или ограничительных методов закупок законодательство во многих странах устанавливает определенную стоимость закупок, при превышении которой государственные и полугосударственные организации обязаны осуществлять их только через торги.

Возможность применения иных методов закупок всегда обусловливается определенными обстоятельствами, и при их использовании должностное лицо закупочного органа должно в письменной форме обосновать выбор данного метода. Так, использование закрытых торгов допускается при заведомо ограниченном числе потенциальных поставщиков или подрядчиков. Например, в мире имеется лишь несколько производителей магистральных авиалайнеров, поэтому при закупках самолетов вполне обоснованно проведение закрытых торгов с рассылкой предложений лишь этим фирмам. Переговорные методы закупок широко используются при закупках сложной, в том числе военной, техники, когда зачастую невозможно составить исчерпывающие и однозначно трактуемые технические спецификации, а каждый потенциальный производитель способен предложить свой собственный вариант решения проблемы. Закупки из единственного источника допускаются лишь при чрезвычайных ситуациях.

При проведении открытых международных торгов объявления публикуются в официальных, обычно правительственных, органах печати – газетах, специальных бюллетенях, экономических журналах (а в ряде государств – в регулярно выходящих специальных «листках») и, как правило, дублируются в общенациональных изданиях. Информация о торгах также рассылается через торговые представительства или консульства в другие страны.

Для расширения источников информирования о планируемых госзакупках в развитых странах создаются базы данных с открытым доступом к ним через сеть интернет. Например, в Европейском союзе реализуются проекты SCAN, BC-NET, в Канаде – «Информейшн-хайвей Канада» и др. В США приглашения к тому же рассылаются в соответствии со списками квалифицированных поставщиков, которые ведутся закупочными подразделениями госзаказчиков на основании заявлений поставщиков. Публикация приглашений к торгам производится за 1–1,5 месяца до дня их проведения; для небольших торгов – иногда за 20 дней. Крупные торги объявляются за 2–3 месяца до их открытия, что дает возможность оферентам своевременно подготовить предложения. Одной из ключевых проблем

международной тендерной практики является степень открытости торгов. Анализ показывает, что в большинстве промышленно развитых государств, активно использующих инструмент торгов, в целом преобладают закрытые торги. К таким странам относятся Великобритания, ФРГ, Франция, Нидерланды, Австрия, Новая Зеландия, Италия, Испания, и только в США и Норвегии преобладает практика проведения открытых торгов.

По мнению экспертов ВТО, национальные тендерные законодательства большинства стран мира содержат скрытые нетарифные ограничения, что является объективным препятствием для иностранных поставщиков и подрядчиков. Особенно заметны такого рода ограничения при прохождении иностранными экспортерами предквалификационного отбора участников международных торгов. В частности, из указанных выше стран только в Италии и Испании предквалификация, согласно национальным законодательствам, не носит обязательного характера. При этом основными мотивами обычно являются стремление ограничиться небольшим кругом претендентов с определенным профессиональным опытом, ограничить число иностранных участников с целью поддержки местных производителей, ограничить условия финансирующей стороны и торгово-политические преференции по отношению к определенной группе стран.

Общим правилом для многих стран является то, что преференции отечественным поставщикам должны быть исключением и регламентироваться национальным законодательством или подзаконными актами. Так, в Германии в торгах на выполнение госзаказа иностранные фирмы могут принимать участие, если они по законам Европейского союза вправе выполнять данные работы, при этом организаторам международных торгов запрещается оказывать предпочтение отечественным оферентам. Обособленно стоят льготы, предоставляемые субъектам малого и среднего бизнеса; технологии их предоставления наиболее разработаны в США.

В преференциальных программах различных уровней даются описания и определения преференциальных групп, указываются соответствующие цели, а также устанавливаются процедуры их применения. Используются два метода: обязательный процент участия и преференциальный процент. Первый метод предполагает определение обязательного процента участия в закупках некоторых преференциальных групп исходя из федеральных законов. А второй состоит в том, что государство устанавливает процентную дифференциальную надбавку, присоединяемую к оценочной цене заявок претендентов, на

которые не распространяются преференции. Иногда для отдельных преференциальных претендентов используются оба указанных метода. Практикуется введение дифференцированных преференциальных коэффициентов для различных льготных групп. Например, для поддержки отечественных производителей применительно к крупному бизнесу преференциальный коэффициент устанавливается 6 %, а к малому бизнесу – 12 %.

После публикации приглашений и разработки тендерной документации претендентам предоставляется возможность ее приобретения. Это не накладывает на стороны никаких дополнительных обязательств. В Германии плата за конкурсную документацию отсутствует вообще. Более того, если подготовка конкурсных предложений требует от участников значительных финансовых затрат, то предусматривается их определенная компенсация. В ряде государств находящиеся там торговые представительства и миссии тоже могут получать тендерную документацию бесплатно.

В конкурсной документации помимо номера торгов, дня и часа открытия и закрытия, места и названия организации, которая их проводит, указываются:

• наименование и количество закупаемого товара (работ, услуг);

• основные технико-экономические характеристики и перечень дополнительной технической и пояснительной документации, которая должна прилагаться к предложению;

• основные коммерческие условия: сроки поставки; условия платежа и другая информация, связанная с предоставлением экспортером кредита; условия внесения гарантий (их величина, виды, сроки); цены, в которых должно подаваться предложение (CIF, FOB, EXW), и допустимые «скользящие» цены (для крупных объектов); условия арбитража, штрафов, а также гарантий; возможность представления альтернативных предложений; условия дополнительной оплаты, связанные с обеспечением гарантийного и технического обслуживания, включая поставку запчастей.

Для успешного участия оферентов в международных торгах большое значение имеет строгое соблюдение всех положений и требований, указанных в условиях торгов. При несоблюдении этих условий организаторы международных торгов имеют законное право не только отклонить предложения, которые не соответствуют условиям торгов, но даже совсем их не рассматривать. В некоторых развивающихся странах (Индия, Колумбия) при проведении международных торгов допускаются некоторые отступления от строгих правил: тендерными

комитетами принимаются от одного оферента два одновременно посланных предложения, одно из которых составлено строго в соответствии с условиями торгов, а другое – по несколько отличающимся условиям оферента (на котором делается пометка «Альтернатива»). В соответствии с правилами проведения международных торгов все фирмы-оференты одновременно с подачей конкурсных предложений вносят гарантию предложения или залог, размер и порядок предоставления которого устанавливаются организаторами и записываются в условиях торгов. Всем оферентам, которые проиграли торги и не получили заказа, по истечении некоторого времени гарантийный залог возвращается. При этом до тех пор, пока залог не возвращен, их предложения остаются в силе. Для организаторов торгов это имеет существенное значение, так как при отказе фирмы, выигравшей торги, подписав контракт, она теряет гарантийный залог. Во всех странах после проведения торгов оферент, выигравший торги, обязан внести второй гарантийный залог в качестве гарантии выполнения заказа и всех условий поставки (в его сумму засчитывается величина первого залога). В ряде случаев он может быть заменен банковской гарантией солидного банка. Если оферент, выигравший торги и внесший залог, не может выполнить заказ, то организация, проводившая международные торги, имеет право передать этот заказ другому поставщику из числа участников торгов (обычно занявшему второе место), и оба гарантийных залога конфискуются в ее пользу.

После выполнения контракта гарантийные залоги возвращаются поставщикам. Способы их возврата могут быть различными – целиком после поставки или частями по мере выполнения заказа. Иногда заказчики используют их для покрытия отдельных претензий, возникших в ходе выполнения заказа. Процедура проведения торгов в большинстве стран мира в основном идентична. При открытых торгах представители всех оферентов, как правило, имеют право присутствовать при вскрытии конвертов с предложениями, которое происходит в назначенный день и час, а затем знакомиться с условиями этих предложений. Однако принятие решений (за исключением торгов на мелкие стандартизированные товары) в этот день не производится. После вскрытия конвертов обычно составляется только официальный протокол по всем поступившим и допущенным к участию в торгах предложениям. Определение победителей конкурса требует от заказчика оценки поданных предложений и отбора экономически наиболее выгодного предложения. Помимо ценового критерия в расчет принимаются

технические и финансовые возможности поставщика выполнить взятые на себя обязательства в заданные сроки. Изучение и анализ предложений оферентов каждый тендерный комитет проводит обычно по собственной методике. В большинстве случаев они основаны на балльной системе: формируется набор коммерческих и технических показателей, представляющих наибольшую важность для заказчика, и каждый из этих показателей оценивается определенным количеством баллов. Затем баллы, присвоенные каждому показателю, суммируются и определяется общее число баллов, которым оценено данное предложение.

Поставщик, чье предложение получило наивысшую оценку, признается победителем торгов. В процессе рассмотрения и анализа тендерных предложений часто возникают вопросы, требующие разъяснения и уточнения, поэтому оференты должны быть готовы предоставить организаторам информацию о своем финансовом положении, опыте работы, профессиональных и других возможностях. С победителями торгов подписывается контракт, в котором оговариваются все необходимые условия. Контракты, подписываемые по результатам торгов с государственными организациями, вступают в силу после одобрения правительственными службами. В ряде случаев тендерные комитеты не объявляют победителя, а выбирают двух или нескольких претендентов, чьи предложения являются лучшими и близкими по условиям, и с ними параллельно устраивают переговоры и только по их результатам тендерный комитет утверждает победителя, что является основанием для заключения с ним контракта.

В ряде стран мира в соответствии с действующим законодательством их организаторы имеют право в отдельных случаях, что указывается в общих условиях международных торгов, аннулировать результаты торгов и воздержаться от размещения заказа или назначить повторные торги, если все или большинство предложений были сделаны с отступлениями от условий международных торгов или с нарушением существующего в стране законодательства о торгах; если цены всех предложений выше среднемировых цен по данному товару, работе или услуге (в случае сговора оферентов); если для участия в торгах поступило только одно предложение.

В соответствии с одним из основополагающих принципов торгов – строгой отчетностью – в США министерства наделены широкими аудиторскими правами и правом надзора за ходом выполнения работ в соответствии с заключенными ими контрактами. Поставщики обязываются вести и сохранять

учетную документацию и предоставлять ее по требованию заказчика для аудиторской проверки. В случае если такая аудиторская проверка выявит несоответствие требованиям контракта, подрядчик может быть подвергнут штрафным санкциям или же пересмотру цены. Определенные виды контрактов накладывают ограничения на размер получаемой прибыли, а также на размеры и виды затрат, подлежащих возмещению заказчиком. В отличие от коммерческих государственный заказчик имеет право в одностороннем порядке пересматривать условия заключенных им контрактов с соответствующей компенсацией поставщику уже понесенных им или дополнительных затрат; прекратить действие всего контракта или какой-либо его части исходя из собственных соображений (с соответствующей компенсацией исполнителю) либо по причине невыполнения обязательств, если контракт исполняется подрядчиком неудовлетворительно. В Великобритании казначейство принимает нормативные документы по процедурам закупок и делегирует право распоряжения средствами отраслевым министерствам (департаментам), которые осуществляют закупки самостоятельно в пределах их компетенции. Представитель казначейства, работающий в каждом департаменте, обеспечивает соответствие и согласование расходов бюджетным ассигнованиям. Парламент Великобритании принимает «Акт о закупках» на каждый финансовый год. Казначейство подтверждает расходы и осуществляет руководство ими на базе принципа: «Адекватная ценность за уплаченные деньги». Аудит расходов по государственным контрактам осуществляет счетная палата, которая предоставляет доклады контролера или главного аудитора соответствующему комитету парламента. Во Франции и Бельгии сложилась отличная от других система государственных финансов, которая повлияла на систему организации госзакупок. Исторически все государственные расходы на всех этапах контролировались специально делегированными в ведомства чиновниками министерства финансов. Во Франции существует национальное агентство торгов, однако его роль как регулятора закупок отдельных министерств все более ослабевает наряду с созданием специальных комиссий, которые выборочно проверяют правильность заключения контрактов. Каждое ведомство и местный орган власти формируют собственное подразделение по закупкам с функциями заключения контрактов и контроля за их исполнением. В Германии в соответствии с принципом независимости при осуществлении закупок госзаказчик вправе самостоятельно контролировать его выполнение. Предметом

последующего бюджетного контроля являются как методы контроля, используемые заказчиком, так и результат выполнения заказа. Проверки проводятся независимой комиссией федеральной счетной палаты или контрольно-ревизионным органом федеральной земли.

2.2.6.4. Правовая регламентация международных торгов и основные требования по их реализации

В начале XXI в. в мировой торговле произошли значительные изменения. Широкое использование международных торгов и расширение мер государственного регулирования общих направлений и процессуальных норм их проведения в различных странах вызвали необходимость унификации тендерной деятельности на международном уровне. Наибольший вклад в процесс регламентации и унификации тендерной деятельности на международном уровне в рамках набирающего темп процесса глобализации внесли ведущие международные организации, которые разработали принципы и правила осуществления закупок товаров, работ и услуг на мировом рынке.

Международная федерация инженеров-консультантов (ФИДИК) была учреждена в 1913 г. на Первом конгрессе инженеров-консультантов, который состоялся в ходе проведения международной промышленной выставки в Бельгии. Сейчас в ФИДИК входят 80 национальных ассоциаций, представляющих большинство практикующих инженеров-консультантов. Штаб-квартира ФИДИК находится в Лозанне. Опыт выполнения крупнейших международных инфраструктурных и строительных проектов в странах Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии указал на необходимость выработки единой концепции и общих правил проведения международных торгов, разработки единых норм и типовых форм контрактной документации, максимально учитывающих особенности национальных законодательств и каждого отдельного проекта. В результате в середине 1960-х гг. на средства, выделенные Всемирным банком (ВБ), организацией ФИДИК была выпущена «Красная книга», представляющая собой «Условия контракта на сооружение объектов гражданского строительства», которая была рекомендована для всеобщего применения и до сих пор успешно используется при строительстве объектов, подряд по которым присуждается на основании проведения международных торгов. Впервые в мировой практике был реализован механизм учета особенностей национального законодательства и специфики каждого объекта строительства путем деления содержания «Красной книги» на две

взаимосвязанные части: «Общие условия контракта» и «Условия для особого применения». К настоящему времени ФИДИК разработаны и опубликованы еще восемь типовых контрактов, охватывающих практически весь спектр контрактных отношений в строительстве: «Условия субдоговора на сооружение объектов гражданского строительства»; «Типовой договор между заказчиком и консультантом на оказание услуг» («Белая книга»); «Условия контракта на проектирование, строительство и сдачу объектов “под ключ”» («Оранжевая книга»); «Условия контракта на электромонтажные работы и работы по монтажу механического оборудования» («Желтая книга»); «Условия контракта на строительство»; «Условия контракта на поставку оборудования, проектирование и строительство»; «Условия контракта для проектов, выполняемых “под ключ”»; «Краткая форма контракта». Эти формы контрактов рекомендованы для всеобщего применения при проведении международных торгов. В некоторых странах в них могут вноситься изменения в соответствии с юрисдикцией этих стран, особенно для контрактов между резидентами.

В силу различий сфер регулирования Соглашение ВТО и Типовой закон Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) «О закупках товаров (работ) и услуг» регламентируют проведение закупок закупающими организациями, под которыми понимаются государственные заказчики или уполномоченные ими юридические лица, а Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная ассоциация развития (МАР) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) – лишь закупки по своим проектам, осуществляемые их заемщиками. Отличия существуют и в правомочности участников торгов: ЕБРР, ВТО и ЮНСИТРАЛ допускают к участию юридические и физические лица из любой страны, независимо от того, является ли данная страна членом банка (для ЕБРР). Исключение составляют лишь случаи, когда законом или нормативными актами страны заказчика участнику торгов запрещается вступать в коммерческие отношения со страной фирмы. В то же время, согласно требованиям МБРР и МАР, участник торгов и предмет закупки должны происходить только из стран – членов Всемирного банка, за исключением тех, в отношении которых существуют официальные запреты на торговые отношения со стороны страны заемщика и (или) ограничения со стороны Совета Безопасности ООН. Определенные ограничения существуют и на участие в торгах государственных компаний и организаций страны заемщика: они должны обладать финансовой и юридической

самостоятельностью и руководствоваться в своей деятельности коммерческим правом. МБРР, МАР и ЕБРР запрещают участвовать в торгах лицам, привлекавшимся этими банками к подготовке тендерной документации.

Объектами закупок могут быть товары (промышленные товары, сырьевые ресурсы, техника, оборудование), работы и услуги (сервисные, транспортные и консультационные). Исключение составляют закупки, связанные с национальной обороной или безопасностью. Как показывает сравнение методов закупок, рассматриваемые источники международно-правового регулирования закупок имеют определенные расхождения в этом вопросе.

Едиными же являются только открытые торги, ограниченное (закрытое) и прямое заключение контракта. При этом, за исключением Соглашения ВТО, везде отражена возможность применения двухэтапных торгов. Различия, во-первых, связаны с проведением неконкурсных методов закупок, а во-вторых, отражают сферу применения документов (Типовой закон ЮНСИТРАЛ и Соглашение ВТО не регулируют национальные торги) и сложившуюся практику осуществления закупок различными организациями (Принципы ЕБРР признают право коммунальных предприятий осуществлять закупки по своим правилам (табл. 2.1)). Наиболее эффективным и приемлемым методом закупки товаров и работ, однозначно рекомендуемым всеми международными организациями, являются открытые международные торги. Другие процедуры, согласно принятым правилам, могут применяться в следующих случаях: в силу технического характера закупаемых товаров, работ и услуг; если привлечение широкого круга участников является экономически нецелесообразным; если существует срочная и (или) чрезвычайная потребность. Также строго регламентируется предельная сумма закупки, начиная с которой все торги должны быть открытыми: ЕБРР стоимость товаров и услуг устанавливает в размере от 200 тыс. евро и более, работ – 5 млн евро и более; а МБРР и МАР – 300 тыс. дол. США и более (товары и работы).

Таблица 2.1

Сравнительные характеристики методов закупок товаров и работ

ВБ	ЕБРР	ЮНСИТРАЛ	ВТО	Примечание
1	2	3	4	5
Международные конкурсные торги	Открытые торги	Открытые конкурсные торги	Открытые торги	Открыты для всех правомочных местных и зарубежных компаний
Национальные конкурсные торги	Конкурсные торги в установленном национальным законодательством порядке	–	–	Если характер и объем закупки не представляют интереса для иностранных участников
Двухэтапные торги	Двухэтапные торги	Двухэтапные процедуры торгов	–	На первом этапе обсуждаются технические характеристики, а на втором подаются заявки с ценами

Окончание табл. 2.1

1	2	3	4	5
Ограниченные конкурсные торги	Торги с ограниченным числом участников	Торги с ограниченным участием	Торги с отбором участников	Проводятся для ограниченного числа поставщиков
Прямое заключение контракта	Торги с одним участником	Закупки из одного источника	Единичные торги	Если есть лишь один поставщик данной продукции или закупки носят чрезвычайный характер
Международные закупки	Закупки в открытой торговой сети	Запрос котировок	–	Для небольших объемов закупок и при наличии в свободной продаже товаров со стандартными спецификациями
Национальные закупки	–	–	–	
	–	Запрос предложений	–	
	Закупки коммунальными предприятиями	–	–	Проводятся по правилам коммунальных предприятий
	–	Конкурентные переговоры	–	Заявки подаются после проведения переговоров

Сравнительно недавно для услуг стали выделять специальные методы закупок, которые наиболее полно отражены в Типовом законе ЮНСИТРАЛ. Специфика этих закупок связана со сложностью и уникальностью предмета торгов – интеллектуального продукта и, следовательно, с повышенными требованиями к квалификации, деловой репутации и опыту поставщика. Технические услуги, как правило, стандартизованы и с заведомо известными главными параметрами (транспортные услуги, услуги связи), поэтому их рекомендуется закупать на общих основаниях как товары или работы. К интеллектуальным услугам (научно-исследовательская, творческая деятельность, консалтинг) применяются особые процедуры, так как цена результата может быть абсолютно несопоставима ни с затратами,

ни с эффектом, который предполагалось получить, ни с уникальностью этих результатов. Отсюда и методы закупки, определяемые в Типовом законе ЮНСИТРАЛ: без проведения переговоров, с проведением одновременных или поочередных переговоров. Больше всего отличий от обычных процедур закупок имеет конкурс с проведением поочередных переговоров. Сначала устанавливается пороговый уровень квалификационных требований, затем ранжируют участников по качественным и техническим параметрам предложений.

Претендент, получивший наивысшую оценку, приглашается к переговорам для определения цены и корректировок отдельных параметров предложения. Переговоры проводятся до тех пор, пока закупщик не достигнет согласия на заключение контракта с участником либо не отклонит все остальные предложения. Следует заметить, что в Принципах ЕБРР специфика закупки услуг никак не отражена, в то время как руководство ВБ выделяет различные способы закупки консультационных услуг в зависимости от критериев отбора победителя (по качеству, качеству и стоимости либо по стоимости), сложности (для уникальных или достаточно простых заданий), наличия квалифицированных исполнителей (нескольких или единственного). Согласно вышеописанным принципам ВТО, ЮНСИТРАЛ, ВБ и ЕБРР своевременное извещение (объявление, приглашение) о возможности подачи заявок для участия в торгах является важнейшим правилом проведения международных торгов. Для наиболее широкого оповещения потенциальных участников в ряде случаев (ЕБРР, ВБ) используется двухступенчатое приглашение к торгам.

На первом этапе публикуется (по терминологии Всемирного банка) общее уведомление о проведении закупок, где говорится, что готовится проект, который будет содержать ряд контрактов, и указывается контактное лицо для получения дополнительной информации; на втором этапе – особое уведомление, которое предоставляет информацию о конкретном конкурсе.

Все международно-правовые документы предъявляют к приглашению к участию в открытых торгах или предквалификационном отборе следующие требования.

Во-первых, оно обязательно должно быть опубликовано в соответствующем официальном издании (для заемщиков МБРР и МАР – в «Development Business», ЕБРР – в бюллетене «Procurement Opportunities» на сайте ЕБРР и в «Development Business», рекомендуется также публикация в вестнике Европейских сообществ «Official Journal of the European Communities») или в газете, имеющей международную известность (Типовой закон

ЮНСИТРАЛ, Соглашение ВТО), а также по мере целесообразности – в официальных вестниках и международных специализированных изданиях. Во-вторых, приглашение должно публиковаться заблаговременно. В-третьих, оно должно содержать, как минимум, следующую информацию: наименование и адрес заказчика (закупающей организации); наименование и адрес уполномоченного агента покупателя (ВБ, ЕБРР); источник финансирования (ВБ, ЕБРР); характер, количество, место и срок доставки товаров, работ, услуг; критерии и процедуры оценки квалификационных данных поставщиков; размер платы за получение конкурсной (или предквалификационной) документации, порядок ее внесения, валюта и место приобретения; язык, место, порядок и окончательный срок представления конкурсных предложений (квалификационных данных).

В основе предварительной квалификации лежит оценка возможностей, ресурсов и опыта потенциальных участников торгов с целью удовлетворительного осуществления конкретного контракта. К ее проведению ЕБРР, ВБ, ВТО и ЮНСИТРАЛ устанавливают следующие требования: не допускается дискриминация на основании государственной принадлежности поставщика; заказчик вправе дисквалифицировать поставщика, подавшего ложные квалификационные данные или уличенного в коррупции или мошенничестве; заказчик должен незамедлительно уведомить каждого поставщика о результатах прохождения им предквалификационного отбора и предоставить всем, прошедшим его, конкурсную документацию; поставщик имеет право обжаловать результаты, если он считает, что заказчик замешан в мошенничестве; закупщик обязан вести протокол предквалификации.

Для защиты заемщика от неэффективных тендерных предложений международные организации предусматривают возможность обязать участников торгов внести обеспечение тендерного предложения на закупку товаров или работ (при закупке услуг оно обычно не предусматривается). Наиболее широкий перечень способов обеспечения содержит Типовой закон ЮНСИТРАЛ: банковские гарантии; поручительства; резервные аккредитивы; чеки, по которым первичное обязательство несет какой-либо банк; депозиты в наличных средствах, простые и переводные векселя. МБРР и МАР ограничиваются лишь заверенным чеком, аккредитивом или банковской гарантией солидного банка. Ключевым этапом проведения международных торгов является составление и подача конкурсных предложений. Приобретя конкурсную документацию, участники торгов должны

внимательно ознакомиться с требованиями к подготовке предложений и четко их выполнять, так как невыполнение может повлиять на результаты оценки. В том числе следует четко соблюдать формальные требования тендерной документации в отношении оформления предложений, времени и места их подачи. Независимо от причин задержки опоздавшие предложения подлежат безусловному отклонению от участия в торгах. ЕБРР, ВБ, ВТО, ФИДИК и ЮНСИТРАЛ предъявляют к составу конкурсной документации в значительной мере общие требования. Различия в содержании и степени сложности документации обусловливаются лишь масштабами и характером закупок. С целью унификации тендерной документации ФИДИК, ВБ и ЕБРР разработали стандартную документацию для каждой категории закупок с учетом их объемов и специфических условий проведения. Конкурсная документация (КД) состоит из классификационных требований, коммерческих условий и технических требований.

Стандартный состав КД по закупке товаров для заемщиков Всемирного банка содержит следующие позиции.

I. Приглашение к участию в торгах.

II. Инструкции участникам торгов (иут).

III. Информационные карты конкурсных предложений.

IV.. Общие условия контракта.

V. Специальные условия контракта.

VI. Заявка на товары и услуги.

VII. Технические спецификации.

VIII. Образцы форм (предложения и прейскуранты цен, гарантии предложения и выполнения контракта, гарантии авансового платежа и др.).

IX. Приемлемость для предоставления товаров, работ и услуг в рамках закупок, финансируемых банком.

Позиции II и IV неизменны для всех закупок и содержат общие требования банка, в позициях III и V указываются условия конкретных торгов. Это помогает соблюдать требования банка в полном объеме, особенно тем поставщикам, которые многократно участвуют в подобных международных торгах.

На основании анализа регламентации порядка составления конкурсной документации и подачи конкурсных заявок ЕБРР, ВБ, ВТО и ЮНСИТРАЛ были сделаны следующие выводы. При составлении конкурсных заявок участникам торгов: не разрешается изменять состав КД и подавать более одной заявки; на подготовку отводится не менее 40–45, а для сложных объектов – не менее 90 дней со дня публикации приглашения к участию в международных торгах; предоставляется возможность переноса

срока открытия торгов при условии, что поставщик заранее объяснил причину несвоевременной подготовки предложения к указанному сроку; дается право на разъяснение положений КД, при этом ответы рассылаются всем участникам торгов, которые приобрели КД; разрешается подавать альтернативное предложение. От закупающей организации требуется подготовить КД таким образом, чтобы она отвечала принципам международных торгов, в частности содержала подробные инструкции по подготовке конкурсных заявок; четкие недискриминационные технические и коммерческие характеристики требуемых товаров, работ и услуг; способ расчета цены и валюту конкурсной заявки, ценовые таблицы; права и обязанности покупателей, поставщиков и подрядчиков; условия, которые необходимо выполнить, чтобы конкурсная заявка была принята к рассмотрению (способ, место и срок ее подачи); четкие требования к виду и сумме предусмотренных гарантий; объективные и недискриминационные критерии определения победителя; четкое определение вида предполагаемого к заключению контракта; график поставок или проведения работ, оказания услуг.

В соответствии с правилами ЕБРР, ВБ, ВТО и ЮНСИТРАЛ при наступлении указанного в конкурсной документации срока все заявки, поданные вовремя, вскрываются в присутствии всех представивших их поставщиков, а полученные после установленного срока возвращаются невскрытыми. Название участника торгов и общая сумма каждой конкурсной заявки, в том числе и альтернативных заявок, если таковые допускаются, зачитываются вслух и заносятся в протокол. По торгам ЕБРР и ВБ копия протоколов направляется в соответствующий банк. К оценке конкурсных заявок и присуждению контрактов (подрядов) все международные организации предъявляют жесткие требования, ведь именно эта процедура наиболее подвержена коррупции и мошенничеству. Поэтому заказчик обязан оценивать и сопоставлять все конкурсные заявки исключительно на основании критериев, изложенных в КД (формальных и квалификационных), и при соблюдении условий конфиденциальности. Согласно Руководству ВБ и Типовому закону ЮНСИТРАЛ определение выигравшей заявки производится с учетом предусмотренных для осуществляемой закупки преференций. В соответствии с правилами Всемирного банка преференции отечественным поставщикам (подрядчикам) предоставляются лишь по просьбе страны-заемщика и не могут превышать 15 % предполагаемой цены контракта на поставку товаров и 7,5 % – на производство работ. Однако общим

правилом является то, что преференции должны быть исключением и регламентироваться национальным законодательством или подзаконными актами. В случае наличия доказательств сговора или нечестной конкуренции, а также значительного превышения цен конкурсных заявок над располагаемыми средствами закупщик может отклонить все заявки в любое время до акцепта какой-либо из них (самостоятельно – по Типовому закону ЮНСИТРАЛ и Соглашению ВТО, с согласия соответствующего банка – по проектам ВБ и ЕБРР).

На заключительном этапе международных торгов происходит присуждение контракта. Победителем становится оферент, признанный в состоянии выполнить контракт (подряд) надлежащим образом, конкурсная заявка которого отвечает установленным требованиям и который сам является наиболее экономичным. В случае закупки услуг контракт присуждается той компании, чье предложение получило максимальное количество баллов при проведении взвешенной оценки технических и финансовых предложений. Всемирный банк, в частности, рекомендует, чтобы весовой коэффициент цены был в пределах 60–90 % при закупке товаров и в пределах 10–30 % при закупке услуг консультантов, так как для товаров важнее цена, а для услуг – качество и квалификация поставщиков. Выигравшему поставщику направляется соответствующее уведомление.

Сомнения по поводу объективности и беспристрастности закупщика при определении победителя вполне понятны и зачастую небеспочвенны. В целях пресечения злоупотреблений и обеспечения максимальной прозрачности международных торгов, согласно правилам ЕБРР, ВБ, ВТО и ЮНСИТРАЛ, закупщик обязан вести подробный отчет о процедурах закупок (отчет о проведении международных торгов). Он должен отражать краткое описание объекта закупок; обоснование используемой процедуры закупок; состав конкурсной комиссии; дату начала и окончания работы комиссии; какие заявки поступили; какие заявки были отклонены и по каким причинам; по каким критериям определялся победитель; оценки всех допущенных предложений; решение (для заемщиков ВБ и ЕБРР – рекомендация) о присуждении контракта. Отличительной чертой выбора победителя по проектам, финансируемым МБРР, МАР и ЕБРР, является необходимость согласования принятого решения с соответствующим банком. При отсутствии предварительной квалификации или при проведении крупных и длительных (до одного года) конкурсов победитель проходит постквалификацию, если это оговорено заказчиком в КД. С победителем подписывается соответствующий контракт.

Одновременно взамен обеспечения конкурсного предложения (которое возвращается всем проигравшим участникам) победитель должен предоставить гарантию выполнения контракта. Согласно Руководству ВБ в контрактах на поставку товаров необходимо обязательно предусмотреть положения о соответствующих авансах, а в долгосрочных контрактах – о промежуточных выплатах. На этом этапе общим для всех рассматриваемых документов требованием является обязанность закупщика незамедлительно опубликовать уведомление о заключении контракта в официальном издании о торгах.

Если позже судом или иным официальным расследованием будут установлены факты совершения заказчиком или поставщиком (подрядчиком) коррупционных или мошеннических действий, ЕБРР и ВБ сохраняют за собой право полностью или частично аннулировать финансирование банком такого заказчика, лишить на неопределенный или оговоренный срок такую фирму права получить контракт (подряд), финансируемый банком. Как правило, участие международных финансовых организаций, в том числе ВБ и ЕБРР, в финансировании крупных инвестиционных программ заключается в том, что при достижении принципиальной договоренности с заемщиком они принимают на себя обязательства по частичному финансированию этих программ или отдельных проектов либо обеспечивают посредничество в привлечении дополнительных правительственных кредитов для финансирования внешнеторговых операций фирм, которые участвуют в международных торгах, проводимых под эгидой этих банков. При совместном финансировании проектов договоры в области закупок обычно регулируются Принципами и правилами ЕБРР или ВБ. При параллельном софинансировании договоры, финансируемые другими участниками консорциума, обычно регулируются действующим у них порядком закупок, ЕБРР или ВБ берут на себя проверку качества приобретаемых товаров и услуг, экономического обоснования цен на них, объективности выбора процедуры закупок, обеспечения надлежащей защиты интересов проекта, а также выполнения договоров в установленные сроки.

В случае финансирования программ импорта товаров (например, при выделении займов на структурную перестройку), предусматривающих контракты стоимостью, как правило, более 5 млн дол. США, ВБ предусматривает возможность использования процедур международных торгов с упрощенными положениями об объявлении торгов и валюты, определяемыми в соответствующем соглашении о займе. При этом банк не оплачивает расходы, связанные с налогами на приобретаемые в

процессе закупок товары, работы и услуги. Одной из важнейших обязанностей заемщиков МБРР, МАР и ЕБРР по выполнению проектов является контроль выполнения контрактов. Со своей стороны банк осуществляет контроль за исполнением контрактов, критериями финансирования конкретных проектов, обязывая заемщика согласовывать внесение существенных изменений в положения и условия контракта при значительном продлении установленного срока выполнения контракта или при внесении изменений, в совокупности увеличивающих стоимость контракта более чем на 15 % по сравнению с первоначальной сметой. Если же банк обнаруживает, что выполнение какого-либо контракта осуществляется с нарушением согласованного порядка, его финансирование средствами займа прекращается, а выделенная, но не использованная часть займа на этот контракт аннулируется.

Общепризнанная эффективность международных торгов и соответствие их современным требованиям международной торговли привели к тому, что в настоящее время международные торги признаны ведущими международными организациями в качестве наиболее предпочтительного метода осуществления закупок и размещения заказов на мировом рынке. В условиях усиливающейся глобализации и повышения роли международных организаций значительно расширилась сфера применения международных торгов: эта форма современной торговли применяется как развитыми, так и развивающимися странами, как государственными, так и частными организациями, фирмами, международными организациями и т. д. В этой связи особую актуальность приобретают анализ и выявление недостатков отечественной практики использования международных торгов и участия в них с целью определения наиболее перспективных направлений расширения сферы их применения, а также повышения результативности участия отечественных предприятий и фирм в международных торгах за счет внедрения в практику отечественного бизнеса общепризнанных международных правил и принципов осуществления закупок посредством проведения международных торгов. Это будет способствовать скорейшему присоединению Республики Беларусь к ВТО и более полноценной интеграции нашей страны в систему мирохозяйственных связей.

2.2.6.5. Направления повышения результативности международных торгов

Стремительный рост объемов и разнообразия мирохозяйственных связей, сопровождающийся усилением

экономической взаимозависимости стран мира, – суть процесса, который принято называть глобализацией мировой экономики. Этот процесс, активно набирающий силу с конца XX в., определяет в свою очередь и ряд основных тенденций развития международных торгов в XXI в. как формы современной международной торговли. Глобализация экономической деятельности настоятельно требует ее либерализации, т. е. сокращения или устранения ограничений на путях международной торговли, иностранных инвестиций, международных финансовых операций. Проведенные за последние 50 лет восемь раундов переговоров о либерализации мировой торговли в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) и Всемирной торговой организации способствовали развитию свободной региональной торговли (в Европе и Северной Америке) и либерализации торговли отдельных стран. В целом за вторую половину XX в. тарифы на ввоз промышленных товаров в развитые страны снизились на 90 %.

Нарастающий в последние годы процесс либерализации внешней торговли привел к увеличению объема мировой торговли, а также усилил взаимозависимость большинства крупнейших стран. В правовой регламентации и международной практике организации и проведения международных торгов это выразилось в тенденциях максимального раскрытия национальных рынков государственных закупок для поставщиков из других стран и унификации правил, процедур и условий международных торгов. В соответствии с многосторонней торговой либерализацией, которая осуществляется посредством ВТО, страны, подписавшие «Соглашение о правительственных поставках», приняли на себя обязательства по расширению доступа компаний и фирм этих стран на рынки и заказов на взаимной основе. Помимо жесткой проверки конкурентоспособности отечественных поставщиков и подрядчиков это дает преимущество в виде доступа последних на рынок государственных закупок других стран, участвующих в договоре ВТО.

Беларусь двигается к вступлению в ряды ВТО, поэтому в будущем тоже столкнется с необходимостью открыть свой рынок государственных закупок для претендентов из других стран. Пока, как показал анализ основных законодательных и нормативно-правовых актов, доступ иностранных поставщиков на рынок государственных закупок ограничен лишь теми случаями, когда производство товаров (работ, услуг) для государственных нужд в Республике Беларусь отсутствует или экономически

нецелесообразно.

Что касается унификации правил и процедур международных торгов, то обязательства по их гомогенизации в рамках национальных законодательных систем взяли на себя члены большинства региональных интеграционных группировок, в том числе члены НАФТА и страны ЕС (разрабатывающие практически единое законодательство о закупках). Этот процесс происходит достаточно сложно и встречает на своем пути много противников. В целях унификации правил и ответственности при проведении международных торгов особое внимание уделяется необходимости использования единых стандартов. Общим требованием, предъявляемым на мировом рынке, является использование международных или национальных стандартов при формулировании технических спецификаций в конкурсной документации. Например, в соответствии с Директивой 96/92 Европейского союза «Общие правила для внутреннего рынка энергетики» план закупок готовится в соответствии со стандартами ИСО 9001, разработанными Международной организацией по стандартизации. ВБ и ФИДИК также настоятельно рекомендуют организаторам международных торгов использовать международные стандарты, а при определении победителей отдавать предпочтение претендентам, прошедшим сертификацию ИСО 9000.

Отрицательный результат активной либерализации мировой торговли, от которой выиграли прежде всего промышленно развитые страны, проявился в ее негативном воздействии на состояние окружающей среды в развивающихся и наименее развитых странах. Вследствие этого особое внимание уделяется соответствию принятым экологическим нормам обязательных требований к квалификационным данным поставщиков и подрядчиков, а также к предмету международных торгов.

Европейская комиссия в рамках плана сохранения окружающей среды рекомендует учитывать в технических спецификациях конкурсной документации ссылки на европейский и национальные экологические лейблы, а также требовать от поставщиков наличия системы экологического аудита, соответствующего данным атомно-эмиссионного спектрометра (ЭМАС) или стандартам ИСО 14001. В США по действующему законодательству о закупках контракты на поставку могут быть присуждены только тем претендентам, производство и продукция которых удовлетворяют экологическим требованиям. В частности, запрещается заключение контрактов с компаниями, признанными виновными в загрязнении окружающей среды. Как показал анализ международно-правовой регламентации правил и процедур

международных торгов, для мировой практики характерной тенденцией является установление пороговых значений для определения вида торгов: подобные рекомендации содержатся в Соглашении ВТО, Руководстве и правилах ВБ и Принципах ЕБРР.

Еще одной ярко выраженной тенденцией мировой экономики в последние два десятилетия является опережающее развитие информационных и телекоммуникационных технологий. Стремительное развитие электронного обмена данными, в том числе и на основе электронной почты и сети интернет, радикально изменили способы осуществления торговых операций, которые в свою очередь еще более упростили процедуру внешнеторговой сделки. Признавая это, Соглашение ВТО ставит целью не препятствовать техническому прогрессу. Более того, ВТО обязывает страны-члены регулярно консультироваться в комитете относительно возможностей использования информационных технологий и их применимости к сфере государственных закупок и в случае необходимости вносить в Соглашение ВТО соответствующие изменения. По мнению экспертов ВТО, это будет гарантировать открытость и эффективность механизма государственных закупок через прозрачные процедуры международных торгов. Например, Россия, подписав в июле 2000 г. Окинавскую хартию глобального информационного общества, тем самым взяла на себя обязательства способствовать распространению инфокоммуникационных технологий и преодолению существующего социального и экономического неравенства. В Окинавской хартии глобального информационного общества обозначены основные выгоды, которые получают все страны от ускоренного развития инфокоммуникационных технологий: выход национальных компаний на ранее недоступные рынки, создание основы для более интенсивного развития, повышение эффективности производства и сглаживание социально-экономического неравенства.

Развитие научно-технического прогресса привело к возможности кардинального изменения процесса проведения международных торгов, что определяет их осуществление в электронном виде как наиболее перспективное и актуальное направление развития международных торгов на сегодняшний день. ***Электронная торговля*** представляет собой осуществление сделок (т. е. покупку и продажу товаров и услуг или переговоры относительно покупки и продажи) с помощью электронных средств через сеть интернет или через электронные сети. Сеть интернет дала возможность внедрить электронную торговлю в сферу закупок, осуществляемых в мировом масштабе. Столь

стремительный рост объемов электронной торговли обусловлен выгодами и преимуществами, которые она обеспечивает: улучшает транспарентность рынков (покупатели и продавцы практически мгновенно получают информацию о ценах, качестве и условиях поставки, предлагаемых различными конкурентами, что особенно важно при участии в международных торгах); позволяет автоматизировать процесс, резко сократив число сотрудников и объем бумажного делопроизводства; создает условия для прямых контрактных отношений между продавцами и покупателями, что способствует привлечению новых участников; позволяет снизить издержки обращения (трансакционные издержки) на 20–30 %, что дает возможность малым и средним предприятиям конкурировать даже на международных рынках; помогает преодолеть традиционные барьеры территориальной удаленности и недостатка информации относительно возможностей рынка; обладает большим антикоррупционным потенциалом. В то же время развитие электронной торговли не обходится без потенциальных рисков: мошенничества, уклонения от налогообложения, несоблюдения конфиденциальности, нарушения прав интеллектуальной собственности. Расширение круга стран – участниц ВТО и принятие в рамках этого формирования соглашений создают реальные возможности для организации глобального рынка электронной торговли и ужесточения мер контроля за соблюдением прав интеллектуальной собственности. Поскольку Беларусь стремится стать полноправным членом ВТО, то необходимо учитывать и существующие международные требования, и рекомендации по процедурам и правилам торговли *Всемирной торговой организации* – «Декларация об электронной торговле», «Базовое соглашение о телекоммуникациях», «Соглашение об информационных технологиях»; *Европейского союза* – «Директива по электронной подписи и электронной коммерции», «Директива по дистанционному маркетингу потребительских финансовых служб», «Директива по авторскому праву», «Директива защиты данных»; *Комиссии ООН по праву международной торговли* – «Типовой закон об электронной торговле», «Единообразные правила об электронных подписях»; *Центра по упрощению процедур международной торговли* (*СЕФАКТ*) *в рамках Европейской экономической комиссии ООН* – «Типовое соглашение об обмене электронными данными», «Соглашение об электронной торговле»; *Организации экономического сотрудничества и развития* (*ОЭСР*) – «Руководящие принципы защиты прав потребителей в условиях электронной торговли»; *Международной торговой палаты* (*МТП*) –

«Пересмотренные руководящие принципы для рекламной и маркетинговой деятельности в интернете», «Общие методы осуществления международных торговых операций, заверенных в цифровой форме МТП»; *Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества* (*АТЭС*) – «Программа действий в области электронной торговли».

Хотя по своей природе торговля через сеть интернет интернациональна, наибольшее применение, согласно исследованию, проведенному иностранной компанией, она получила в США, странах Европейского союза и Японии. Опыт использования электронных торгов в этих странах показывает, что для наиболее эффективного их применения необходима своевременная государственная поддержка. Большинство стран мира по примеру США идут по пути принятия отдельных законов для регулирования электронной торговли. Главными областями регулирования являются: лицензирование телекоммуникационных услуг; законодательство о сети интернет, электронной цифровой подписи, признании равной силы бумажных и электронных документов, обеспечении безопасности, защите прав потребителей, защите интеллектуальной собственности. Кроме того, большое значение имеют договоры между государствами и объединениями, например Соглашение о принятии Европейским союзом американского стандарта защиты данных для электронной торговли.

В настоящее время насчитывается 650 млн пользователей сети интернет – 1/10 населения всего мира. В Соединенных Штатах Америки к сети интернет еженедельно обращаются 200 млн человек – 3/4 населения. Сеть интернет занимает весьма заметное место в общественной жизни развитых стран, поэтому неудивительно, что все большую популярность завоевывает концепция «электронного правительства» (e-government) как средства взаимодействия между населением и органами управления государством. По оценке ООН, лидером в этой области являются США. Рейтинг «электронного правительства», отношение власти к массовому применению сети интернет для решения административных и экономических задач становятся важнейшими показателями достигнутого страной уровня освоения современных технологий. Построение системы электронных торгов для государственных нужд, возможно, не самый главный, но достаточно весомый компонент формирования «электронного правительства». Электронный сектор коммерции за последние годы завоевал устойчивые позиции и продолжает расширяться. Системы безопасности электронной коммерции постоянно совершенствуются. Многие используемые приемы и

программные продукты нашли применение и в обслуживании электронных торгов для государственных нужд. Хорошо разработаны вопросы защиты информации, передаваемой по каналам сети интернет. Особого внимания заслуживает электронная подпись, без которой невозможно полностью переключить на сеть интернет отношения между государственным заказчиком и поставщиками. Электронная подпись поддерживается в настоящее время достаточно надежными программными средствами, уже получила широкое применение в качестве инструмента Bisness and Bisness коммерции, но в силу ряда технических обстоятельств пока еще не используется в повседневном обиходе рядовыми пользователями сети интернет. Строящаяся система электронных государственных закупок может позаимствовать и другие программные компоненты из арсенала электронной коммерции. Однако основная масса применяемого программного обеспечения весьма специфична из-за серьезных ограничений, накладываемых либо жесткими временными рамками (онлайновые биржи, аукционы), либо чрезвычайно широким кругом потенциальных участников сделок (электронные магазины). Поэтому нельзя рассчитывать на то, что некоторый готовый программный продукт, обслуживающий соседний сектор электронной коммерции, покроет весомую часть потребностей электронных торгов для государственных нужд.

Практически все развитые страны уже сделали определенные шаги в направлении перехода к электронным государственным закупкам и планируют энергично развивать эту деятельность в дальнейшем. Однако достигнутые здесь результаты пока имеют значительные различия. Дальше других в области электронных конкурсных торгов для государственных нужд продвинулись Австралия (www.apcc.gov.au), Канада (contractscanada.gc.ca), Мексика, Дания и США. В качестве примера кратко охарактеризуем состояние дел в Австралии. В этой стране воплощается в жизнь национальная стратегическая программа автоматизации всех технологических этапов проведения конкурса по поставкам товаров для государственных нужд. Для публикации информации о торгах издается специализированный электронный бюллетень, где любой может бесплатно ознакомиться с полными комплектами конкурсной документации. На том же сайте организован прием от поставщиков электронных заявок на участие в конкурсе. Функционирует информационно-справочная система, ведется реестр поставщиков, публикуются в сети интернет законодательные и другие документы, касающиеся электронных торгов. Имеются средства электронного

оформления, регистрации, сопровождения и оплаты контрактов.

Зарубежный опыт может многое подсказать при построении системы белорусских и российских электронных государственных закупок. Отметим некоторые характерные особенности. В сфере национального законодательства выделяются две задачи. Первая, более общая, имеющая определяющее значение для национальной электронной коммерции в целом, – юридическое обеспечение электронного документооборота и электронных платежей. Вторая, более частная, но не менее важная, – корректировка нормативно-правовой базы, обслуживающей собственно процедуры государственных закупок. Создание системы электронных государственных закупок – дело достаточно трудоемкое и долгое, нуждающееся в тщательном планировании, четком выделении отдельных этапов. В качестве первого такого этапа во всех странах была выбрана организация публикации в сети интернет извещений о конкурсах государственных закупок и конкурсной документации. Последующий этап предусматривал прием электронных заявок от поставщиков. В каждой из стран-лидеров был открыт национальный сервер государственных торгов, что позволило консолидировать всю относящуюся к государственных закупкам информацию – от регламентирующих нормативно-правовых актов и обзоров рынка до конкретных извещений о конкурсах и сведений о госзакупщиках и поставщиках. В то же время, несмотря на отмеченные общие черты, ни одна из стран-лидеров не пошла по пути заимствования. Были созданы самостоятельные национальные системы электронных государственных закупок, во многом отличающиеся и в плане алгоритмов, и в плане общего дизайна. Причина кроется прежде всего в специфике национальных законодательств в области государственных закупок, а также в нежелании делать весьма существенный компонент национальной экономики зависимым от внешних факторов.

Как следствие процесса глобализации, согласно данным, представленным в отчете ВТО, за последние 20 лет произошел значительный (почти в 4 раза) рост объемов операций с услугами на мировом рынке, а доля этих операций достигла 20 % всей международной торговли. У промышленно развитых стран преобладающими в этом виде торговли являются финансовые, телекоммуникационные, информационные и большинство видов деловых услуг, что повлекло за собой разработку особых правил и способов закупки услуг на международных торгах. Наиболее полно специфику услуг (в первую очередь интеллектуальных) учитывают Типовой закон ЮНСИТРАЛ и Руководство и правила ВБ.

Одной из характерных тенденций международных торгов на сегодняшний день является все более широкое использование их организаторами кредитов и займов поставщиков. При этом предоставление кредита экспортером становится обязательным условием всех крупных международных торгов, а сами условия финансирования все чаще бывают одним из решающих факторов при рассмотрении тендерными комитетами конкурсных предложений и выборе победителя. Повышение роли кредитования привело к тому, что возникла особая разновидность международных торгов с участием оферентов только из стран-кредиторов. Например, в Египте допускаются к торгам только фирмы США, Англии, Франции, ФРГ и Японии, пользующиеся государственными кредитами. Кроме того, все чаще выполнение контрактов, заключенных в результате выигрыша в международных торгах, практически полностью осуществляется на основе государственных гарантий и страхования экспортных кредитов, состоящих в том, что государство фирмы-поставщика берет на себя риски неоплаты покупателем контракта, заключенного в результате международных торгов и осуществленного на основе предоставленного кредита. В то же время для белорусских экспортеров вопросы финансового содействия, а также обеспечения государственных гарантий по кредитам на участие в международных торгах на сегодняшний день являются наиболее острыми и сложными. Это негативно сказывается на активности участия наших поставщиков в международных торгах и в особенности производителей машинотехнической продукции и подрядчиков. Трудности, которые испытывают Россия и Беларусь в привлечении внешних источников финансирования по официальным каналам, усиливают необходимость расширения притока прямых иностранных инвестиций в отечественное производство и транспортную инфраструктуру. Для привлечения иностранных инвестиций также можно использовать механизм международных торгов, однако для этого необходимо разработать условия и порядок их проведения.

2.3. Международная торговля услугами

Международная торговля услугами получила признание как необходимый фактор успешного экономического развития во многих странах мира. В настоящее время секторами услуг большинства передовых стран производится до 60 % валового внутреннего продукта, в них занято свыше 50 % населения.

Международная торговля услугами имеет некоторые особенности по сравнению с традиционной товарной торговлей. Основное отличие состоит в том, что услуги обычно не имеют овеществленной формы, хотя ряд услуг приобретает ее, например, в виде магнитных носителей для компьютерных программ, различной документации, отпечатанной на бумаге, и др. Услуги в отличие от товаров производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. В связи с этим зачастую требуется присутствие за рубежом непосредственных производителей услуг или иностранных потребителей в стране производства услуг. В экономической литературе традиционно выделяют четыре способа международной торговли услугами:

• трансграничная торговля (cross-border trade) – продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. Такой способ продажи услуг значительно приближен к продаже товаров в международной торговле, например предоставление юридических консультаций из-за границы по телефону (или факсу) либо участие в корреспондентской обучающей программе зарубежного учебного заведения;

• потребление за границей (consumption abroad) – потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны. В этом случае различие по сравнению с торговлей товарами состоит в том, что услуга и продавец услуги не перемещаются через границу, ее пересекает потребитель услуги, например выезд за границу на учебу или для лечения;

• торговое присутствие в стране предоставления услуги (commercial presence либо – right of establishment) – фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории данной страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются;

• присутствие физических лиц, предоставляющих услугу (presence of natural persons providing services), – услуга заключена непосредственно в деятельности людей, которые приезжают из-за

границы в страну, где находится ее потребитель, например приезд из-за границы иностранного архитектора или иностранного персонала заграничного банка, открывающего свое представительство в данной стране.

В соответствии с положениями ВТО все услуги подразделяют на 12 секторов: для бизнеса; строительные; связи (почтовые, курьерские и телекоммуникационные); дистрибуционные (услуги торговых агентов, розничная и оптовая торговля, франчайзинг); транспортные; финансовые; образовательные; здравоохранения; туристические; рекреационные; по охране окружающей среды и т. д. Наиболее неоднородным является сектор услуг для бизнеса, включающий следующие услуги: профессиональные, компьютерные, в сфере исследований и разработок, в сфере оборота недвижимостью, по аренде оборудования без обслуживающего персонала.

К профессиональным услугам относятся: правовые, бухгалтерские, аудиторские, архитектурные, инженерные, услуги по налоговому консультированию, градостроительному и ландшафтному планированию, научно-техническому консультированию, услуги медицинского персонала, стоматологов и ветеринаров и т. д.

Услуги по аренде оборудования без обслуживающего персонала в зависимости от предмета аренды подразделяются на четыре группы, связанные с судами, самолетами, иным транспортным оборудованием, иными машинами и оборудованием. К прочим услугам для бизнеса относятся: услуги по аренде оборудования с обслуживающим персоналом; рекламные; по изучению рынка и общественного мнения; консультированию в сферах управления, сельского хозяйства, охоты, лесничества, рыболовства, добычи полезных ископаемых; посредничество в трудоустройстве; охранные; по ремонту оборудования; издательские; полиграфические; переводческие; упаковочные; по уборке зданий; фотоуслуги; по организации съездов и конференций и т. д.

Сфера услуг обычно в большей степени защищена государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства.

В соответствии с положениями Генерального соглашения по торговле услугами, ВТО члены должны придерживаться следующих принципов: обеспечение прозрачности системы регулирования сферы услуг на своей территории; гарантия доступа к национальным процедурам разрешения споров, в особенности к кассационным процедурам в отношении административных решений; неувеличение ограничений в

доступе на рынок и следование принципу национального режима, если такое обязательство было внесено в национальный список обязательств; соблюдение процедур разрешения споров во всех областях, регулируемых ВТО, означающее, среди прочего, что данная страна должна быть готова к возможности ответных действий в ином секторе, чем тот, в котором был нанесен ущерб (cross-retaliation); участие в будущих переговорах о новых аспектах обмена в сфере услуг, а также о содержании национальных списков обязательств.

В то же время каждая страна имеет право сохранять национальную монополию на предоставление некоторых услуг либо выделять одного или несколько услугодателей, которым предоставляются исключительные или специальные права; ужесточать регулирование сферы услуг в отношении всех услугодателей при соблюдении принципа недискриминации; сохранять исключения в определенных ситуациях, включая отступления от принципа наибольшего благоприятствования; применять ограничения в целях защиты платежного баланса; использовать различное трактование отечественных и заграничных субъектов, если это продиктовано интересами защиты потребителей, акционеров и т. п., т. е. применять так называемые правила предусмотрительности (prudentials); участвовать в интеграционном объединении с более высоким уровнем либерализации в сфере торговли услугами.

2.3.1. Международная торговля услугами в рамках Генерального соглашения по торговле услугами

Международной практикой определены следующие 12 основных секторов услуг, которые, в свою очередь, включают 155 подсекторов: коммерческие услуги; услуги почт и связи; строительные работы и сооружения; торговые услуги; услуги в сфере образования; услуги по охране окружающей среды; услуги в области финансового посредничества; услуги в области здравоохранения и социальной области; услуги, связанные с туризмом; услуги по организации отдыха, культурных и спортивных мероприятий; услуги транспорта; прочие, никуда не включенные услуги.

Растущий интерес к торговле услугами повлек за собой развитие нескольких видов классификации сделок в международной торговле услугами. В качестве одного из вариантов было предложено обратить внимание на взаимоотношение производителя и потребителя услуг. Такая система классификации впоследствии и была принята в рамках

ВТО.

Различные виды поставки услуг отличаются друг от друга по двум главным признакам: во-первых, место нахождения поставщика и потребителя услуги в момент оказания услуги; во-вторых, гражданство или место регистрации лиц, потребляющих или поставляющих услуги (первое касается физических лиц, второе – юридических). Оба эти критерия, взятые в комплексе, позволяют достаточно точно определить, каким способом предоставляется услуга. С практической точки зрения четкое определение способа поставки услуги важно потому, что большинство барьеров в торговле услугами, а также методы по их устранению носят конкретный характер и обычно четко привязаны к одному из четырех способов ее поставки.

В Генеральном соглашении по торговле услугами предусмотрены четыре способа предоставления услуг в международной торговле услугами:

• с территории одной страны на территорию другой страны (трансграничная поставка услуги) – такой тип сделки происходит в случае возможности передачи или перемещения услуги через границу. К нему относятся такие виды сделок, как пересылка в другую страну доклада с результатами исследования, информационных данных по телекоммуникационным сетям или оказание транспортных услуг;

• потребление услуги на территории другой страны (потребление за рубежом) – такой тип сделки происходит в случае необходимости движения покупателя (потребителя) услуги в другую страну с целью получения (потребления) там услуги. Типичными для этого вида являются услуги в области туризма или медицинского обслуживания, когда турист или пациент направляется в другую страну для отдыха или медицинского лечения. Еще одним примером данного вида сделки является движение собственности потребителя (морского или воздушного судна) в другую страну для ремонта или технического обслуживания;

• поставка посредством коммерческого присутствия на территории другой страны (коммерческое присутствие) – данный тип сделки по своему характеру противоположен предыдущему, так как он вызывает необходимость движения в другую страну факторов производства для оказания услуг на территории этой страны, т. е. зарубежный производитель услуг должен инвестировать в экономику другой страны, создавая там юридическое лицо с целью оказания услуг. Типичным для этого примера является создание либо участие в создании банков финансовых или страховых компаний на территории другой

страны;

• поставка посредством временного присутствия физических лиц на территории другой страны (перемещение физических лиц) – данный тип сделки происходит в случае движения физического лица в другую страну с целью оказания услуг на территории этой страны. Примером тому могут служить услуги, оказываемые архитектором, юристом или консультантом.

Все данные четыре способа поставок взаимозависимы (рис. 2.1). Развитие торговли по каналам одного способа поставок часто приводит к расширению торговли и с помощью других способов. Более того, взаимозависимость способов поставок требует их комбинированного использования для получения эффективного доступа на рынки.

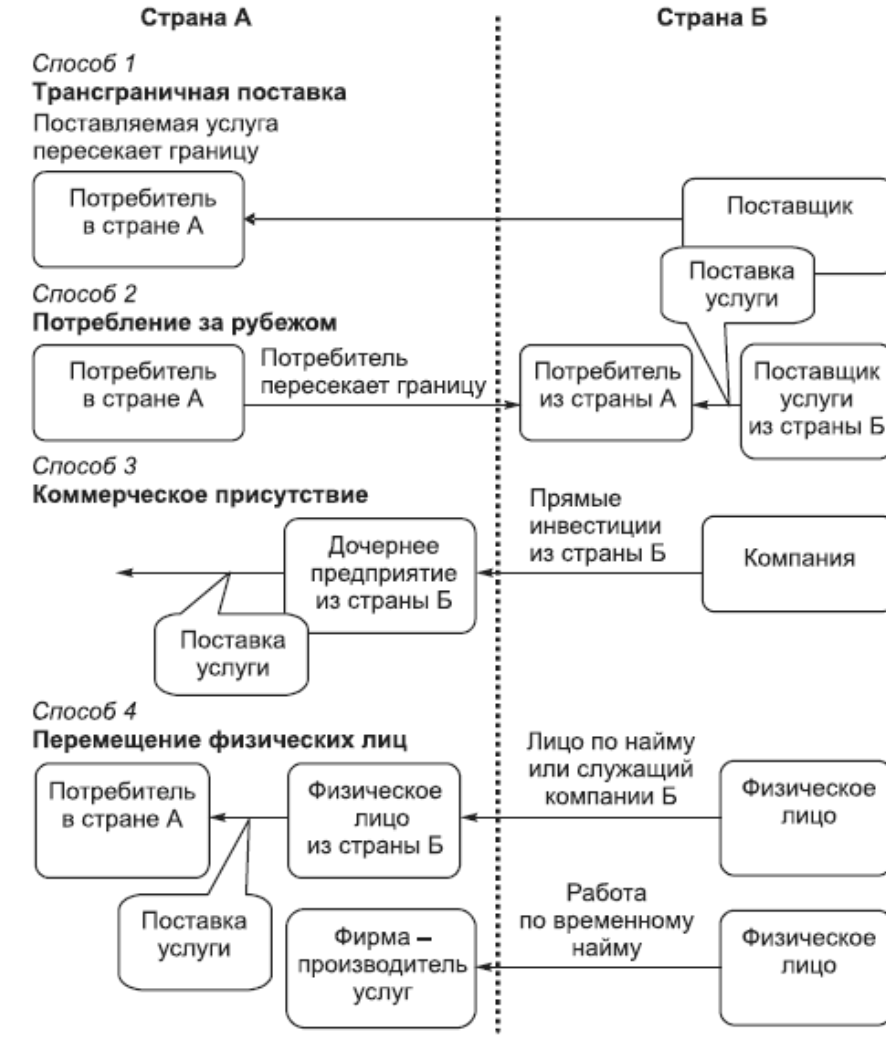

Рис. 2.1. Схема четырех способов поставки услуг

Главной целью разработки системы классификации сделок в области международной торговли услугами является необходимость идентификации мер, влияющих на саму торговлю услугами. Существенной отличительной чертой между товарами и услугами является характер мер по защите (протекционизму) отечественного сектора услуг. При торговле товарами протекционизм осуществляется путем тарифной защиты либо нетарифных мер (к примеру, количественные ограничения), которые направлены на ограничение доступа импортных товаров на отечественный рынок. В отличие от защиты товарного рынка защита отечественного рынка услуг, как правило, не может быть оказана посредством каких-либо мер на границе, а осуществляется в основном путем законодательного регулирования режима торговли услугами на территории страны. Такое законодательное регулирование может, например, запрещать на внутреннем рынке работу зарубежных страховых компаний, что необходимо для предоставления (импорта) страховых услуг, либо устанавливать дискриминационный режим в отношении зарубежных поставщиков услуг по сравнению с отечественными (например, ограничение на объем видов деятельности зарубежных банков на отечественном рынке финансовых услуг).

Законодательное регулирование может затрагивать все четыре вида поставки. При этом международной практикой определен целый ряд мер и инструментов регулирования, которые в какой-то мере оказывают воздействие на импорт (либо на экспорт) услуг. Эти меры могут быть разделены по двум большим категориям: меры, влияющие на доступ к рынку, и меры, влияющие на национальный режим.

Генеральное соглашение по торговле услугами. До Уругвайского раунда многосторонних переговоров торговля услугами не регулировалась какими-либо договорами на международном уровне. Генеральное соглашение по торговле услугами (General Agreement on Trade in Services (GATS)) является первым шагом по созданию международной системы регулирования торговли услугами. Основная цель данного Соглашения – содействие экономическому росту всех стран – членов ВТО посредством развития взаимовыгодной торговли услугами. Оно применяется в отношении мер, используемых правительствами стран – членов ВТО в сфере услуг, причем услуг, предоставляемых только на коммерческой основе.

Термин же «услуги» означает любую услугу в любом из 155

подсекторов услуг, включая их производство, распределение и продажу в соответствии с четырьмя вышеупомянутыми типами поставки. Обязательства, вытекающие из соглашения ГАТС, могут быть поделены на две главные категории:

• основные обязательства, которые применяются в отношении всех секторов услуг;

• обязательства, которые применяются в отношении определенных секторов и отраслей, производящих и поставляющих услуги.

К основным обязательствам, вытекающим из Соглашения, можно отнести следующие:

• предоставление режима наибольшего благоприятствования (ст. 2 ГАТС);

• транспарентность (открытость) национального законодательства, регулирующего секторы услуг (ст. 3 ГАТС); взаимное признание квалификаций, необходимых для предоставления услуг (ст. 7 ГАТС);

• меры по либерализации торговли (ст. 4 ГАТС).

Основным принципом Соглашения является обязательство по предоставлению *режима наибольшего благоприятствования* (*РНБ*). Это означает, что все члены ВТО обязаны предоставлять друг другу такой же благоприятный режим в отношении использования и применения всех мер в области регулирования торговли услугами, какой они предоставляют любой другой стране. Режим наибольшего благоприятствования относится как к самим услугам, так и к поставщикам услуг. Однако Соглашение предусматривает возможность для страны сохранять в качестве переходного периода до 10 лет меры, которые не соответствуют принципу РНБ. Данные меры, используемые той или иной страной, являются временными и должны быть включены в соответствующий список исключений из РНБ. Целью таких исключений является сохранение в секторе услуг более льготного режима, предоставляемого отдельным странам в соответствии с заключенными межправительственными договорами.

Зарубежные поставщики услуг часто находят весьма трудным осуществлять хозяйственную деятельность на рынках различных стран по причине отсутствия *транспарентности правил и положений, регулирующих условия деятельности*. Поэтому ГАТС требует, чтобы каждый член ВТО создал справочную службу, которая бы предоставляла информацию по запросу субъекта хозяйствования любой из стран – членов ВТО относительно законодательного регулирования условий осуществления хозяйственной деятельности в том или ином секторе услуг.

Соглашение предусматривает продолжение процесса

переговоров в сфере услуг в рамках ВТО и, в частности, по вопросу либерализации определенных секторов услуг. Переговоры по ***либерализации рынка услуг*** в ходе переговоров Уругвайского раунда привели к группировке всех методов защиты национальных производителей услуг на две группы: меры, воздействующие на доступ иностранных производителей на рынок услуг; меры, ограничивающие предоставление национального режима иностранным производителям и поставщикам услуг.

Меры по доступу на рынок. Данные меры ограничивают выход иностранного поставщика на национальный рынок, устанавливая различные ограничения и запреты. Протекционизм в отношении отечественных секторов услуг осуществляется путем разработки и принятия национального законодательства. Поэтому в сфере услуг обязательства по либерализации торговли принимают форму обязательства страны – члена ВТО вносить в национальное законодательство изменения с целью предоставления улучшенного доступа на рынок как по отношению к зарубежным поставщикам, так и к самим услугам по всем четырем видам поставки. Такие обязательства применяются в отношении: ограничений доступа иностранного капитала и установления различных видов коммерческого присутствия; ограничений объема предоставленных услуг либо общей суммы операций с услугами; ограничений на общее число работников, которое может быть занято в том или ином секторе услуг; ограничений на право поставщика услуг выбирать форму коммерческого присутствия (т. е. обязательство образовывать совместное предприятие и т. д.).

Обязательства по предоставлению национального режима в торговле услугами означают применение любой из стран – членов ВТО внутреннего законодательства в отношении условий осуществления хозяйственной деятельности импортных и отечественных поставщиков услуг на одинаковой основе. Однако отсутствие протекционизма может привести к негативным последствиям для отечественного рынка услуг. Поэтому в рамках ГАТС предусмотрена договоренность, согласно которой страна – член ВТО предоставит национальный режим в отношении доступа иностранных поставщиков услуг только по тем секторам, подсекторам или условиям и квалификациям, которые были зафиксированы этой страной в ходе многосторонних переговоров в рамках ГАТС или же в ходе вступления в ВТО.

Меры, связанные с ограничением национального режима, делятся на две группы. Одна – это создание таких условий, при которых издержки иностранных производителей услуг могут быть

выше издержек национальных предпринимателей (налоги, субсидии, кредиты, тарифы на транспорт, энергию, связь и т. п.). Другая – это различные меры содействия национальным производителям услуг, в конечном итоге снижающие их издержки и дающие преимущества в ценовой конкуренции при поставке услуг.

Указанные условия доступа на рынок и ограничения национального режима оговариваются и определяются по каждому из четырех способов оказания услуг.

Меры и барьеры, влияющие на международную торговлю услугами. *Трансграничная поставка.* Инструменты и меры для регулирования трансграничных операций с услугами часто похожи на те, которые ограничивают торговлю товарами. В особенности это относится к транспорту и телекоммуникационным отраслям, т. е. к тем воплощенным в товары типам услуг, которые могут действительно контролироваться при пересечении границы. Ведь многие виды услуг либо невидимы, либо не регистрируются. В результате меры могут применяться к ним лишь в пункте производства или потребления. Даже с услугами, воплощенными в товары, возникают проблемы вследствие трудности оценки их стоимости. Поэтому большинство стран облагает налогом лишь материал, в который услуга воплощена.

В области доступа к рынку – это меры, применяемые вследствие сложности использования механизма защиты от импортируемых услуг через границу на основе цены. Меры обычно принимают форму количественных ограничений (включая полное запрещение), лимитирующих количество или стоимость импорта специфических продуктов, воплощающих услуги, иностранную валюту, которая предоставляется для оплаты импорта услуг, и др.

В области национального режима – это установление тарифов, налогов и минимальных цен (платежей), а также других мер, которые дают отечественным поставщикам услуг преимущество в ценах по отношению к иностранным фирмам. Тарифы могут применяться к услугам, воплощенным в товары (кинофильмы, телевизионные программы), или к товарам, которым необходимо дополнительное подключение или использование для получения услуги (компьютеры, рекламный материал, телекоммуникационное оборудование). Когда используются налоги при трансграничной поставке услуги, они часто принимают форму сборов с пользователя. В то же время эти меры могут принимать форму минимальных цен или платежей за телекоммуникационные услуги или авиатранспортные услуги

монополий, принадлежащих государству или контролируемых им.

Потребление услуг за рубежом предусматривает меры, применяемые для регулирования перемещения потребителей. Некоторые услуги могут быть поставлены за границу только путем перемещения потребителя или покупателя на территорию страны – производителя услуг. Это типично для туризма, а также в случаях, когда собственность потребителя пересекает границу для обслуживания за границей. Меры по регулированию этого вида поставки услуг затрагивают потребителей и в большинстве своем носят политический характер. Они также могут быть введены импортирующей страной, т. е. страной потребителя услуги, однако более часто они вводятся экспортирующей страной, т. е. страной, где покупатель получает услугу.

В сфере доступа к рынку выделяют:

• меры, принимаемые страной (происхождения) потребителя. Данные меры могут влиять на способность потребителя покидать свою страну, перемещаться в страну для получения там услуги;

• меры, принимаемые страной назначения потребителя (выездная виза, вид на жительство, медицинское свидетельство, подтверждение наличия средств, необходимых для проживания и выезда из страны).

В сфере национального режима различают:

• меры, принимаемые страной происхождения, такие как ограничения суммы иностранной валюты, которую потребитель может вывезти из страны для совершения сделок и покупок, различные выездные сборы;

• меры, принимаемые страной назначения в виде ограничения на приобретение в собственность земли и недвижимости, ценовой дискриминации.

Коммерческое присутствие предполагает, что услуги могут продаваться потребителям посредством создания на территории другой страны предприятия, через которое осуществляется поставка услуги. Присутствие может принимать форму любого типа предприятия с использованием зарубежных инвестиций. Оно может варьировать от находящихся в полной собственности иностранных фирм дочерних компаний и отделений до совместных предприятий или представительств, а также других форм присутствия, не связанных с имущественными правами. Характерной чертой этого способа поставки является то, что лицо или фирма в одной стране контролирует активы в другой. Коммерческое присутствие – наиболее важный способ международного предоставления услуг. В большинстве случаев он в той или иной мере сопровождается использованием других

способов, таких как временное перемещение персонала или трансграничная поставка некоторых услуг (передача технологий, торговых секретов). В этом виде поставок разнообразие применяемых мер особенно велико: от правил, касающихся въезда в страну, создания и деятельности иностранных компаний, до более широких правил, регулирующих движение капиталов, операции с иностранной валютой или вопросы налогообложения.

В сфере доступа к рынку такие различия касаются создания иностранных компаний на отечественном рынке. Например, может вводиться полный запрет на их создание или ограничения доли иностранного капитала в капитале создаваемых компаний (например, не более 49 %), числа иностранных фирм на рынке или в отрасли (банки, транспорт) или объемов инвестиций.

В сфере национального режима различия характерны прежде всего для правил, требований, льгот и других мер, от которых зависит, является ли режим, которым пользуются иностранные фирмы, таким же, худшим или лучшим по сравнению с тем, который предоставлен отечественным фирмам, а также для объема хозяйственной деятельности, разрешаемой иностранным предприятиям. Также различия свойственны требованиям к уровню минимальной занятости в иностранных предприятиях местной рабочей силы или требованиям к передаче технологий, правилам валютного контроля, регулирующим перевод финансовых средств за границу по текущим счетам и по статьям движения капиталов.

Отдельные виды услуг требуют перемещения работников на территорию другого государства.

Во многих случаях предоставления услуг посредством *временного присутствия физических лиц* требуется наличие других факторов производства в импортирующей стране, так как временное передвижение часто является дополнением к другим способам поставки.

К инструментам и мерам, используемым для регулирования передвижения поставщика услуг в области доступа на рынок относятся визы, вид на жительство и разрешения на временный въезд, проживание и работу, лицензии на занятие профессиональной деятельностью.

В области национального режима могут предусматриваться также ограничения по переводу за границу заработной платы, налогообложению, правам на рабочие места и пособиям для иностранных работников; по необходимости доказательства оплаты налогов до отъезда из страны.

Сложившийся подход к регулированию международной торговли услугами, основанный на классификации способов

поставок, обеспечивает странам в рамках ВТО гибкость в осуществлении внешнеторговой политики. Это позволяет им находить компромиссные варианты между либерализацией режимов по различным способам поставок услуг и защитой и сохранением национальных интересов.

2.3.2. Международный лизинг машин и оборудования

Аренда (от лат. arrendare – отдавать в наем) – форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передаются в срочное возмездное владение и пользование различные объекты, необходимые для самостоятельного ведения хозяйства.

Предметами аренды могут быть земля и иное недвижимое имущество, машины, оборудование, разнообразные товары длительного пользования. Различают три вида аренды: *рейнтинг* (renting) – краткосрочная аренда на срок от нескольких дней до нескольких месяцев (предметом рейтинга обычно являются туристские товары, транспортные средства); *хайринг* (hiring) – среднесрочная аренда на срок от нескольких месяцев до года (предметом хайринга обычно служат транспортные средства, дорожно-строительные машины, монтажное оборудование, сельскохозяйственные машины); *лизинг* (leasing) – долгосрочная аренда на срок более одного года (предмет лизинга – строительно-монтажное, технологическое оборудование).

Правительства многих стран поощряют развитие аренды путем предоставления лизинговым компаниям льготных кредитов, снижения налогов, увеличения нормативов амортизационных отчислений и т. д., поскольку аренда способствует ускорению НТП и, согласно правилам МВФ, обязательства, вытекающие из аренды, не включаются в объем внешней задолженности государства.

Причинами широкого распространения аренды являются: *для производителей* – дополнительная возможность сбыта продукции при обострившейся конкуренции на внутренних и внешних рынках; *для потребителей* – возможность в условиях ускоренных темпов научно-технического прогресса обновлять оборудование без единовременной мобилизации значительных финансовых средств на его приобретение.

Аренда также используется для обеспечения сезонных работ, например в сельском хозяйстве. Предметами аренды являются машины, оборудование, различное недвижимое имущество, выставочные, производственные и другие помещения, а также разнообразные товары длительного пользования.

2.3.3. Информационные услуги

Информация является таким же важным фактором производства, как земля, труд и капитал. На современном этапе для информационного обеспечения, включая сферу международного и внешнеэкономического прогнозирования, характерна такая особенность, как значительное увеличение спроса на информацию в условиях ухудшения положения на мировых товарных рынках и обострения конкурентной борьбы. Многие фирмы начали ощущать нехватку информации для управления деятельностью своих предприятий и прежде всего для выработки рыночной стратегии, разработки долгосрочных программ и выбора перспективных направлений производства и сбыта. Повышение спроса на информацию вызвано также общим усложнением структуры управления компаниями, необходимостью принятия ими аргументированных решений на основе прогнозной информации; внедрением принципиально новой технологии на базе быстрого развития электронно-вычислительной техники, что позволило в развитых странах создать и эффективно использовать национальные и международные информационные сети.

Важный аспект функционирования рынка информационных услуг – деятельность компаний – владельцев банков данных и посредников. Владельцами информации являются издательские и исследовательские организации, обладающие мощной финансовой и технической базой, имеющие филиалы и обширную сеть клиентов. Владельцы информации получают от своих филиалов, клиентов и из других источников данные, которые обрабатывают, хранят и на коммерческой основе передают посредникам. В связи с возрастанием объема перерабатываемой информации наиболее сложным вопросом является выбор техники и методов обработки, хранения массивов данных и их поиска, для решения которого создается специальное программное обеспечение, вместе с массивами информации составляющее банк данных. Для каждого такого банка вводится соответствующая система организации массивов информации.

В информационный рынок входят деловая, правовая, экологическая, медицинская и другая информация, информация для специалистов и массовая потребительская информация. Мировой рынок информационных услуг подчиняется общим законам конкурентной борьбы между сотнями тысяч взаимодействующих на этом рынке субъектов.

Рынок информационных услуг обычно подразделяется: на *глобальный* (общепланетарный); *международный* (охватывающий

группы стран); *национальный* (телевидение, радиовещание и другие средства массовой информации); *региональный* (теле– и радиопередачи по определенному региону); *локальный* (местное радиовещание, местные газеты и журналы); *точечный* (информационные сети в учебных заведениях, научных учреждениях, библиотеках, музеях и т. п.).

Примерно 3/4 современного мирового рынка информационных услуг приходится на операции пяти экономически наиболее развитых стран. При этом доля США на мировом рынке информационных услуг составляет свыше 50 %, что значительно больше доли этой страны, например в мировой торговле (12 %). На втором месте находится Япония, объем операций купли-продажи информационных услуг в которой оценивался в 3,5 млрд дол. США, т. е. приближался к 10 % мирового рынка. Третье место занимает Великобритания. Во всех перечисленных странах основу рынка составляют собственно информационные услуги.

Наиболее динамичной частью мирового информационного рынка является сектор деловой информации, включающий информацию об отдельных товарных рынках и рынках конкретных стран.

2.3.4. Рекламный продукт

Важным видом услуг на мировом рынке является ***реклама***. Она играет значительную роль в международной торговле, поскольку на мировых товарных рынках действует большое количество различных фирм, которым необходимо рекламировать свою продукцию. В то же время реклама из придатка к торговле превратилась в самостоятельную, очень прибыльную сферу бизнеса.

Для рынка рекламы характерен процесс концентрации рекламной деятельности, поглощения крупными рекламными агентствами и средствами распространения рекламы более мелких компаний. Растет влияние на рекламную сферу крупнейших рекламодателей: они все в большей степени вмешиваются в деловую активность рекламных агентств и средств распространения рекламы, контролируя их деятельность или скупая их. Монополизируя рынок рекламных услуг, промышленные фирмы получают монополию на сбыт производимых ими товаров. Рекламу можно определить как вид деятельности либо произведенную в ее результате продукцию, целью которых является оказание целенаправленного воздействия на выбранную потребительскую аудиторию.

В США и других развитых странах термин «реклама» означает рекламные объявления в средствах массовой информации (в прессе, по радио, телевидению, на щитовой рекламе) и не распространяется на мероприятия, которые проводятся с целью продажи (sales promotion), на престижные мероприятия, нацеленные на завоевание благожелательного отношения общественности (public relations), а также на бурно развивающуюся в последнее время специфическую область рекламной деятельности, суть которой заключается в связях производителя с потребителем (direct-marketing).

Понятие рекламы в Российской Федерации шире, чем в западных странах. К ней, в частности, относятся выставочные мероприятия, коммерческие семинары, упаковка, печатная продукция (проспекты, каталоги, плакаты и т. д.), распространение сувениров и другие средства стимулирования торговой деятельности.

В зависимости от целей различают рекламу первоначальную, конкурентную, сохранную. Первоначальная реклама имеет целью ознакомить заранее установленный круг возможных потребителей с новым для данного рынка товаром или услугами путем сообщения подробных сведений о качестве, цене, способе потребления, месте продажи товара или услуги и т. д. Такая реклама должна убедить потребителя в необходимости купить новый товар или воспользоваться услугой. *Конкурентная реклама* направлена на то, чтобы выделить рекламируемый товар из массы аналогичных товаров, выпускаемых конкурирующими фирмами, показать его отличительные черты и убедить покупателя купить именно этот товар. *Сохранная реклама* имеет целью поддержать спрос на ранее рекламируемый товар, поэтому она носит лишь напоминающий характер. Иногда такая реклама используется как временное воздействие на покупателя для ликвидации излишних запасов товаров на складах производителей или торговцев и сезонной распродажи товаров.

В зависимости от места проведения различают рекламу *экспортную*, или *внешнеэкономическую*, и рекламу *на внутреннем рынке*. Внешнеэкономическая реклама имеет свои особенности, но в общем цели, принципы и средства рекламирования товаров на внешних рынках во многих случаях те же, что и во внутренней торговле. Особенно это касается так называемых марочных товаров.

Важным фактором, определяющим содержание и направление рекламы, является характер товара или услуги, от которого зависят не только рекламные средства, но и масштаб проведения рекламных мероприятий и необходимые для этого

ассигнования. К рекламе экспортных товаров предъявляются особые требования. Она должна быть максимально приспособлена к особенностям экономических, культурных и бытовых условий стран, в которые она направлена.

2.3.5. Формы и методы страхования в международной торговле

Международная торговля товарами и услугами, перемещение людей и движение капитала немыслимы без страхования, которое является неотъемлемой частью международных торговых контрактов. При перевозке грузов или поставке промышленного оборудования, инвестировании или обычной поездке за рубеж требуется защита от рисков, непредвиденных обстоятельств. В связи с этим возникает необходимость формирования специального фонда для покрытия убытков, т. е. страхового фонда.

Каждый отдельно взятый хозяйствующий субъект может создать *страховой фонд* самостоятельно. Однако средств этого фонда может оказаться недостаточно при возникновении значительных убытков. Поэтому более эффективной является система страхования, при которой страховой фонд создается за счет взносов его участников. Размер взносов определяется исходя из вероятности наступления страхового события, что позволяет распределить риск убытков между множеством субъектов и гарантировать им возмещение ущерба в необходимом объеме без изъятия значительных средств из хозяйственного оборота. Аккумулированные средства могут использоваться не только для покрытия убытков, но и для инвестирования в различных формах. Таким образом, ***страхование*** как особый вид хозяйственной деятельности предполагает образование за счет взносов участников экономических отношений целевых фондов для возмещения убытков, возникших в результате страхового случая.

К важнейшим особенностям страхования относятся целевое финансирование и использование средств. Материальный ущерб возмещается лишь в строго оговоренных случаях и пределах. В связи с этим, например, страхование валютного риска в результате включения в контракт различных валютных оговорок не входит в понятие «страхование» в его узком смысле как особый вид экономической деятельности, поскольку: при этом не создаются целевые фонды и участниками страхования являются контрагенты по одной торговой операции; носит вероятностный характер, обусловленный тем, что заранее неизвестны ни срок наступления страхового события, ни размер убытков, ни то, чей

конкретно материальный интерес и в какой степени оно затронет; имеется материальная заинтересованность субъекта страхования в благополучном исходе страхуемого мероприятия. Объектом страхования, как правило, является чей-то материальный интерес. Физическое или юридическое лицо, страхующее свой интерес от каких-либо неблагоприятных и непредсказуемых явлений, называется ***страхователем***. При имущественном страховании страхователь обычно является собственником имущества, которое он страхует, однако им может быть и лицо, арендующее имущество или взявшее его в залог. Главной обязанностью страхователя является уплата взносов для создания фонда, из которого он имеет право получить возмещение при наступлении событий, наносящих ущерб.

Созданный страхователями фонд может формироваться по договоренности между ними и управляться совместно. В этом случае имеет место так называемое ***взаимное страхование***, при котором страхователи формально считаются собственниками страхового фонда. Первоначальной формой взаимного страхования была раскладочная система страхования: суммы возникших в течение года убытков от огня, разбойных действий и стихийных бедствий распределялись для возмещения между страхователями. Со временем формирование страхового фонда стало в основном осуществляться с помощью заранее определенных взносов. Управление этим фондом осложнялось и все больше обособлялось от страхователей, становясь самостоятельной сферой экономической деятельности. Его стали осуществлять специализированные страховщики, целью которых было не столько распределение убытков между страхователями, сколько получение прибыли.

Взносы, собранные страховщиком и создающие основу страхового фонда, в международной практике называются ***страховыми премиями*** (insurance premium). Страховая премия представляет собой плату за принятие страховщиком на себя обязательств возместить ущерб, нанесенный имуществу страхователя.

Размер страховой премии зависит прежде всего от степени риска по страховой сделке и фиксируется в ***страховом полисе*** (insurance policy), который выдается страховщиком страхователю и подтверждает заключение сделки страхования. В страховом полисе помимо размера страховой премии оговариваются конкретные риски, по которым страховщик обязан возместить ущерб. Под ***риском*** понимается вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование. Обязанность страховщика возместить

ущерб возникает только при наступлении оговоренного в полисе события – ***страхового случая***. В страховом полисе также оговаривается ***страховая оценка***, т. е. определенная стоимость застрахованного имущества. Имущество, как правило, страхуется не на всю стоимость. Застрахованная часть стоимости имущества представляет собой ***страховую сумму***. Кроме того, в страховом полисе устанавливается доля, возмещение которой осуществляет сам страхователь, а не страховщик. Эта доля называется ***франшизой*** (franchise) и выражается в виде либо фиксированной суммы, либо фиксированного процента от страховой оценки. Франшиза может быть условной и безусловной. При установлении *условной* франшизы ущерб, превышающий ее размер, возмещается полностью, а при установлении *безусловной* – только в объеме, превышающем франшизу. Например, если в страховом полисе установлена франшиза, равная 3 %, а фактический ущерб составил 4 %, то при условной франшизе страховщик возместит 4 %, а при безусловной – только 1 %.

При наступлении страхового случая страховщик обязан выплатить конкретную сумму страхового возмещения, определяемую исходя из размера страховой суммы и страхового ущерба, который представляет собой материальные потери страхователя в результате страхового случая.

Прибыль страховых компаний формируется главным образом из двух источников: *собственно страховой деятельности* и *инвестиционной деятельности*. В первом случае прибыль возникает в результате превышения сумм аккумулированных страховых премий и полученных регрессных взносов над суммами выплаченных страховых возмещений и административных расходов, а во втором случае – в результате операций с ценными бумагами и т. п.

Различают несколько видов страхования.

При *личном страховании* его объектами являются жизнь, здоровье, трудоспособность человека. Страхователь заключает договор страхования определенного лица, которым может являться или сам страхователь, или какое-либо третье лицо. В личном страховании выделяют страхование жизни, от несчастных случаев, на случай болезни и др.

При *имущественном страховании*, объектом которого служат различные виды собственности юридических и физических лиц, всегда необходима точная страховая оценка имущества и ущерба. Имущество страхователя находится при этом в его владении, распоряжении и(или) пользовании. Страховое возмещение не должно превышать страховой суммы, а страховая сумма – страховой оценки. Целью имущественного страхования является

возмещение страхователю прямого или косвенного убытка. *Прямой убыток* проявляется в потере или обесценении застрахованного имущества в результате страхового случая. Он поддается оценке и чаще выражается в материальной форме. Помимо этого в прямой убыток включаются затраты страхователя на спасение имущества и восстановление его свойств, произведенные во время и по причине страхового случая. *Косвенный убыток* – это недополученный доход, как правило, вследствие прямого убытка. Он возникает из-за временной остановки процесса производства, невыполнения обязательств перед контрагентами, приведшего к уплате неустойки, и т. п.

Правила имущественного страхования существенно различаются в зависимости от вида имущества и связанных с ним рисков. Юридические лица обычно осуществляют страхование производственных помещений и незавершенного строительства от огня и стихийных бедствий, оборудования – от поломок, транспортных средств – от аварий и т. д.

Объектом имущественного страхования могут выступать ценные бумаги и финансовое положение фирмы, страхуемое от ущерба, который может возникнуть в результате забастовок, злоупотреблений служащих, а также невыполнения контрагентом своих обязательств и др.

Кроме личного и имущественного страхования существует еще один вид страхования – *страхование ответственности перед третьими лицами*. Такая ответственность возникает при совершении определенных неправильных действий страхователем или его бездействии и представляет собой его обязанность возместить ущерб каким-либо юридическим и физическим лицам. В отличие от имущественного страхования в этом случае объектом страховых отношений выступает не собственность, которой может быть нанесен ущерб, а экономический интерес в его денежном выражении. Целью страхования ответственности является компенсация затрат, которые страхователь должен понести по закону или по решению суда в пользу лиц, которым нанесен ущерб или вред. Страховая сумма не может быть оценена до страхового случая, например страхование ответственности владельцев автотранспортных средств. Помимо суммы возмещения ущерба третьим лицам могут быть возмещены и издержки страхователя, связанные с судопроизводством.

Особым видом страхования является *страхование рисков*, в частности технических рисков, так называемых некоммерческих рисков – страхование иностранных инвестиций от политических рисков, рисков неплатежа. Существует также страхование валютных рисков, но данный вид деятельности несколько

отличается от общей системы страхования.

Страхование технических рисков. В условиях повышения во внешнеторговом обороте удельного веса машин и оборудования, включая поставку комплексного оборудования для предприятий и проведение строительно-монтажных и пусконаладочных работ на территории стран-импортеров, широко проводится страхование технических рисков и ответственности перед третьими лицами.

Страхование импортируемого в страну комплектного оборудования. По условиям такого вида страхования страховая компания страхует ответственность продавца этого оборудования за вред, причиненный покупателю и третьим лицам в период монтажных работ, пусконаладочных работ и гарантированного срока эксплуатации оборудования. Договор страхования заключается продавцом или покупателем от имени продавца. Страхование может быть заключено в пользу как продавца, так и указываемых в полисе других лиц, если они могут понести ущерб вследствие предусмотренных в договоре событий. Возмещению подлежат только прямые убытки, образовавшиеся в результате ошибочных действий или указаний страхователя или лиц, в пользу которых заключено страхование, допущенных по месту производства монтажа, пусконаладочных работ и эксплуатации оборудования в течение страхового периода; дефектов узлов, агрегатов и других частей оборудования, за исключением расходов на ремонт и замену самих дефектных частей.

Страхование риска неплатежа. В последнее время в практике международной торговли значительное место занимают поставки промышленного оборудования, компенсационные и другие экспортно-импортные сделки на базе долгосрочных кредитов. С целью гарантии погашения кредитов в обусловленные сроки кредиторы во многих случаях производят страхование экспортных кредитов, или риска неплатежа. Особое значение страхование риска неплатежа приобретает в условиях рыночной экономики, когда отдельные предприятия и организации самостоятельно выходят на внешний рынок, устанавливают прямые коммерческие связи без достаточного знания своих партнеров, условий торговли в соответствующих странах. Страхование этого риска частные страховые компании, как правило, не проводят. Страхование экспортных кредитов осуществляется специализированными учреждениями и обществами, которые обычно принадлежат государству или в которых государство имеет контрольный пакет акций. Так, в Великобритании страхование таких рисков осуществляется правительственным Департаментом гарантии экспортных кредитов, обществом «Индемнити» и корпорацией «Ллойд», в

Германии – обществом «Гермес», во Франции – обществом «Кафас», в США – Эксимбанком.

Страхованию подлежат убытки от неоплаты счетов за поставленные товары и (или) оказанные услуги, возникшие в течение действия договора страхования вследствие наступления страхового случая. Страхование также распространяется на счета, выписанные на товары и (или) услуги, которые действительно поставлены и (или) действительно оказаны от имени и за счет страхователя, приняты иностранным покупателем и подлежат оплате в течение срока, установленного в договоре страхования.

Страхование не распространяется на неустойки, договорные штрафы, проценты за просрочку, возмещение убытков по рекламации, курсовые разницы; счета, выписанные на государственные предприятия, организации и фирмы; счета по экспортным контрактам, для исполнения которых отсутствуют необходимые лицензии и (или) разрешения. Не возмещаются также убытки, явившиеся следствием войны, военных действий, гражданского неповиновения, забастовок, конфискации, национализации, введения лицензирования, отмены экспортной или импортной лицензии, запрета или ограничения переводов.

Страховым случаем считается *неплатежеспособность иностранного покупателя*, под которой понимаются следующие события: открытие судебного производства по делу о несостоятельности иностранного покупателя или отказ о возбуждении дела о несостоятельности иностранного покупателя в связи с отсутствием у него имущества; открытие судебного процесса по предотвращению несостоятельности; достижение внесудебного компромисса между иностранным покупателем и его кредиторами; бесперспективность платежа в силу доказанных неблагоприятных обстоятельств.

Страховым случаем считается также *неоплата застрахованного счета* в течение шести месяцев с даты истечения срока, установленного в договоре страхования. Для определения размеров убытков из суммы неоплаченных счетов вычитаются: встречные требования иностранного покупателя к страхователю; доходы от реализации различных видов обеспечения; все поступления после наступления страхового случая, включая поступления от реализации активов в ходе судебного производства по доле страхователя.

2.3.6. Транспортные услуги на мировом рынке

При осуществлении международных экономических связей транспорт обеспечивает перемещение предмета транспортной

операции между двумя и более странами. Транспортные услуги различаются в зависимости: от ***вида транспорта***: водный (морской и речной); наземный (железнодорожный и автомобильный); воздушный (авиационный); трубопроводный; смешанный; ***предмета транспортной операции*** (груз, пассажир, багаж); ***транспортной характеристики товара***: сухой (навалочный (уголь, руда), насыпной (зерно, цемент, фосфаты), генеральный (штучный)); наливной (нефть и продукты ее переработки, растительные масла, вино и др.); ***периодичности перевозки*** (регулярная и нерегулярная); ***порядка прохождения границы*** (перегрузочные и бесперегрузочные); ***вида транспортно-технологической системы*** (контейнерная, паромная, лихтерная и др.); ***вида сообщения*** (прямое, непрямое и др.). Обычно процесс доставки товара в международной торговле включает: перевозку товара от внутреннего пункта производства до пограничного пункта (порта) страны-экспортера; международную транзитную или морскую перевозку от пункта страны-экспортера до пограничного пункта (порта) страны-импортера (если между данными странами не установлена общая сухопутная граница); транспортировку от пограничного пункта страны-импортера до внутреннего пункта потребления товара.

Транспортные операции считаются *международными*, если они связаны с перемещением внешнеторговых грузов на внешних относительно страны-продавца и страны-покупателя участках маршрута перевозки. Международные транспортные услуги, являясь специфическим товаром, продаются и покупаются на международных транспортных рынках, которые различаются в зависимости от видов транспорта, географических районов перевозки и видов перевозимых грузов.

В более широком значении международные транспортные услуги включают помимо непосредственно перевозочной деятельности различные сопутствующие операции: доставка груза от склада отправителя до ближайшего грузового терминала, его погрузка на магистральные транспортные средства, перегрузка на другие виды транспорта в промежуточных пунктах, выгрузка в пункте назначения, временное хранение груза в промежуточных пунктах и переоформление перевозочных документов.

Расходы, связанные с выполнением сопутствующих транспортных операций, и затраты по перевозке груза магистральными видами транспорта образуют полные транспортные расходы грузовладельца.

Таким образом, в международном транспортном процессе помимо грузовладельцев и перевозчиков участвуют различные хозяйствующие субъекты, включая операторов грузовых

терминалов (стивидоров) в портах и на станциях. При международных перевозках грузов, особенно готовой продукции и полуфабрикатов, груз многократно последовательно переходит от перевозчиков к операторам терминалов, от них снова к перевозчикам и т. д. Одновременно изменяются и субъекты ответственности за груз.

Для защиты своих коммерческих интересов во всех географических пунктах, где осуществляются операции с грузами, грузовладельцы прибегают к услугам посредников-экспедиторов (в некоторых странах их называют фрахтовыми агентами). По договору экспедиции грузовладелец поручает экспедитору выполнение точно оговоренных операций с его грузами, например погрузку и выгрузку, хранение груза, оформление грузовых документов. Грузовладелец может доверить экспедитору заключение договоров с перевозчиками; выполнение расчетов по фрахту с перевозчиками и за стивидорские работы с операторами терминалов; выступление в судах и арбитражах на стороне грузовладельца. Экспедитор по законам многих стран является комиссионером. Развитая сеть посреднических организаций в большинстве стран мира позволяет грузовладельцам заключать договоры непосредственно с экспедиторскими фирмами в каждом из интересующих их пунктов или договор с одним генеральным экспедитором, которому поручается организовать перевозку в целом. Генеральный экспедитор заключает от имени грузовладельца договоры с перевозчиками разных видов транспорта и с экспедиторскими организациями в пунктах прохождения грузов.

Международные железнодорожные перевозки осуществляются на основании двусторонних и многосторонних соглашений, которые заключаются соответствующими министерствами государств – участников соглашения. Основным документом, которым оформляется железнодорожная перевозка грузов, является *железнодорожная накладная*. Тарифы на железнодорожные перевозки регулируются соответствующими национальными органами и отличаются разнообразием (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Средние доходные ставки по грузовым перевозкам на железных дорогах

Страна	Доходная ставка, дол./10 т-км
Япония	0,595
Германия	0,572
Франция	0,496
Венгрия	0,366
Испания	0,352
Польша	0,205
США	0,164
Канада	0,154
Китай	0,043
Россия	0,036

Крупнейшими по объемам перевозок грузов являются железные дороги Китая, США и России, по грузообороту – США, Китая и России, по перевозкам пассажиров – Японии, Индии и России, по эксплуатационной длине железных дорог – США и Россия, по протяженности электрифицированных магистралей – Россия.

Грузооборот железных дорог несколько сокращается в пользу автомобильного транспорта, а пассажирооборот – в пользу авиатранспорта.

Регулированием международных железнодорожных перевозок и согласованием тарифов занимается Центральное бюро международного железнодорожного транспорта (Central Office of International Railway Transport) со штаб-квартирой в Берне (Швейцария). В настоящее время действует единая Конвенция о международных железнодорожных перевозках в редакции 1980 г., содержащая объединенный текст Бернских конвенций.

Автомобильные перевозки обладают наибольшей эксплуатационной эластичностью по сравнению с другими видами транспорта, так как возможна доставка товара «от двери до двери». Основным документом, которым оформляется международная автомобильная перевозка, является *автомобильная накладная*, составляемая в трех экземплярах (грузовладельцу, перевозчику и покупателю). Тарифы на автомобильные перевозки аналогично железнодорожным тарифам регулируются соответствующими национальными органами и отличаются разнообразием в каждой стране. Автомобильные тарифы устанавливаются в расчете за перевозку 1 т груза в зависимости от расстояния и предусматривают

определенные надбавки, скидки и штрафы с установленной суммы.

Международные автомобильные сообщения регулируются Конвенцией о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом и Европейским соглашением о международных автомобильных перевозках опасных грузов. В целях упрощения таможенных процедур в международных автомобильных сообщениях европейских стран была заключена Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки международной дорожной перевозки. В 1975 г. была принята ее новая редакция. Участниками данной Конвенции являются практически все европейские страны. На основе этой Конвенции международные автомобильные перевозки осуществляются по системе TIR (Transport International Routine), в соответствии с которой транспорт с книжками международной дорожной перевозки TIR пересекает транзитные границы без проверки грузов. Книжки TIR выдают национальные объединения Международного союза дорожных перевозчиков.

Международные ***речные сообщения*** развиты в основном в Европе, где существует сеть рек и каналов с развитой транспортной инфраструктурой. Некоторые товары попадают в международный торговый оборот с помощью иных средств доставки, например нефть и газ – посредством ***трубопроводного транспорта*** (но не только), электроэнергия – посредством ***электросетей***, информационные товары и услуги – посредством ***телекоммуникации*** и ***электронных средств связи***. Процесс торговли, в том числе и розничной, многими товарами осуществляется через ***сеть интернет***. В этом случае доставка товаров, имеющих материально-вещественную форму, производится традиционными способами.

2.4. Международный технологический обмен

Высокие темпы научно-технического прогресса во второй половине XX в. привели к тому, что в течение последних десятилетий для международной торговли характерно вовлечение в товарооборот особого товара – научно-технических достижений, т. е. наблюдается активный технологический обмен. Понятие ***международного технологического обмена***, как правило, толкуется двояко: в широком смысле под ним подразумевается проникновение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, а в узком – передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

Технологии передаются как коммерческим, так и некоммерческим путем. Технологический обмен в широком смысле осуществляется, как правило, в некоммерческих формах: научно-технические публикации; проведение выставок, ярмарок, симпозиумов; обмен делегациями и встречи ученых и инженеров; миграция специалистов; обучение студентов и аспирантов; деятельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники и др. Технологический обмен в узком значении осуществляется, как правило, в коммерческих формах: передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями (патенты, ноу-хау, зарегистрированные товарные знаки, промышленные образцы), технической документации; поставка машин и различного промышленного оборудования; оказание технической помощи; инжиниринговые услуги; экспорт комплектного оборудования; подготовка и стажировка специалистов; управленческие контракты; научно-техническое и производственное кооперирование и т. д.

Передача технологии в коммерческих формах подразумевает, что она является специфическим товаром. Покупатель новой технологии получает в свое распоряжение научно-технические разработки и (или) созданные производственно-технологические процессы. Использование таких разработок и процессов в качестве элементов производительного капитала позволяет выпускать товарную продукцию, обладающую повышенной конкурентоспособностью, и получать в течение более или менее продолжительного периода дополнительную прибыль вследствие

ее уникальности либо меньших издержек производства в расчете на единицу готовой продукции.

Повышенная конкурентоспособность продукции, производимой с помощью новой технологии, находится в обратной зависимости от масштабов распространения (доступности) данной технологии. Дополнительная прибыль исчезает, как только технические усовершенствования становятся достоянием большинства предприятий данной отрасли или появляется еще более совершенная технология. Чем выше степень монополизации научно-технических знаний и производственно-управленческого опыта, тем сильнее позиции собственника технологии на товарном рынке. Таким образом, вполне понятно стремление стран и отдельных фирм, достигших высокого технического уровня, сохранить свою монополию на новые технологии. В то же время технология как товар обладает обычно весьма высокой стоимостью, определяемой большими затратами на НИОКР и их внедрение. Перенесение этой стоимости на конечную продукцию происходит постепенно, после того как огромные затраты уже произведены. Собственники новой технологии заинтересованы в возмещении понесенных расходов, что может быть достигнуто либо при расширении собственного выпуска товаров на ее основе, либо при продаже данной технологии, пока она морально не устарела. Это подталкивает собственника новой технологии к ее возможно большей утилизации как в своем производстве, так и путем продажи другим производителям аналогичных товаров.

Технологии передаются двум основным группам покупателей: зарубежным филиалам или дочерним фирмам многонациональных компаний (МНК); независимым фирмам.

Новые технологии преимущественно предоставляются МНК своим филиалам или дочерним компаниям.

Принимающие страны часто ограничивают в различных формах импорт товаров и прямые иностранные инвестиции. При продаже технологии предоставляется возможность для проникновения на закрытый рынок другой страны, так как вслед за технологией в принимающую страну поступают товары и услуги.

Продажа технологии независимым компаниям означает утрату монопольного права на ее использование. Кроме того, покупатель технологии, обладающий значительным научно-техническим потенциалом, может стать впоследствии серьезным конкурентом. Продавая технологии независимым компаниям, продавцы стремятся получить долю в акционерном капитале, объединить передачу технологии с поставками своего

оборудования, а также компенсировать утрату технологической монополии путем получения максимальных доходов от продажи. Чаще всего независимым фирмам продаются технологии тех отраслей, в которых низкий удельный вес расходов на НИОКР (металлургия, металлообработка, текстильная и швейная промышленность и др.). В этих отраслях монополия на техническое усовершенствование не может удерживаться долго, так как нововведения легко воспроизводимы. Собственник новой технологии, не дожидаясь пока усовершенствования будут скопированы зарубежными конкурентами, форсирует ее продажу. Все формы технологического обмена существуют не сами по себе, а обусловлены содержанием технологий и отражают диалектический процесс ее зарождения, расцвета, старения и замены ее новой.

Одним из наиболее распространенных способов передачи технологии является лицензионная торговля.

2.4.1. Лицензионная торговля

Термин «лицензия» в переводе с латинского означает «разрешение совершать какие-либо действия» и в связи с этим используется в различных сферах. Применительно к технологическому обмену он означает «разрешение использовать на определенных условиях предметы лицензии», которыми являются запатентованные изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау, т. е. имеющие ценность конфиденциальные сведения, которые не пользуются правовой охраной. В зависимости от объекта лицензии могут подразделяться на *патентные* и *беспатентные*.

Помимо патентных и беспатентных выделяют самостоятельные («чистые») и сопутствующие лицензии. *Самостоятельные* лицензии предполагают передачу технологии или технических разработок независимо от их материального носителя. *Сопутствующие* лицензии имеют зависимый характер и предоставляются одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку технологического оборудования, оказание консультационных услуг.

Продажа лицензий позволяет существенно ускорить процесс освоения нового рынка и хотя бы частично возместить собственные расходы на исследования и разработки. Иногда бывает выгоднее вместо поставок готовых изделий продать лицензию на право их производства, например в случаях, когда возникают проблемы, связанные со сбытом готовой продукции из-за недостаточного объема собственного производства или

выходом на внешний рынок. Развитию собственного производства может препятствовать множество причин – от нехватки сырья до отсутствия высококвалифицированного персонала и производственных площадей. Препятствием для экспорта изделий нередко является протекционистская политика правительства страны, в которую предполагаются их поставки: высокие таможенные пошлины, импортные квоты, поощрение ввоза изделий в разобранном виде (с целью развития национальной промышленности). Во всех этих случаях продажа лицензий – один из путей выхода на местный рынок, так же как создание в данной стране филиала фирмы-экспортера. При продаже лицензии обычно предусматривается поставка материалов, узлов и деталей для выпуска продукции. Таким образом, лицензионная торговля оказывается действенным стимулом для сбыта собственной продукции.

Продажа лицензии может быть способом выхода фирмыпродавца на ноу-хау, других достижений фирмы-покупателя, поскольку в соглашениях обычно имеется пункт о взаимном обмене усовершенствованиями, которые будут сделаны в изделии или технологии в течение срока действия лицензионного контракта.

Объекты лицензий. Одним из объектов лицензий является ***изобретение***. Изобретением признается техническое решение, обладающее новизной и существенными отличиями. Под *техническим решением* в широком смысле понимается практическое средство удовлетворения определенных потребностей. Например, отдельные способы лечения болезней не относятся к технике в общепринятом понимании, но поскольку они предполагают применение некоторых лечебных средств в строго установленных дозах, в течение конкретного времени, с соблюдением определенного порядка, то имеет место техника лечения, которая в этом смысле и рассматривается как техническое решение. Какая-либо задача считается выполненной, если имеется указание на технические средства (способы) для ее решения, раскрываются принципиально важные моменты (основная схема), решение осуществимо, т. е. пригодно для использования. Это значит, что специалисты в данной области с помощью общеизвестных приемов и технических средств могут внедрить изобретение.

Техническое решение необязательно должно сопровождаться теоретическим обоснованием. Оно считается новым при условии, что его сущность не была раскрыта ранее в данной стране или за границей настолько, что стало возможным его осуществление. Раскрытие сущности решения может произойти посредством либо

опубликования, либо демонстрации, либо в результате открытого применения. Во всех этих случаях становится доступным копирование решения, что влечет за собой утрату им новизны. Техническое решение признается обладающим существенными отличиями, если оно характеризуется новой совокупностью признаков, дающих положительный эффект, например: все признаки являются новыми; часть признаков является новой, а часть – известной; все признаки являются известными, а их сочетание – новым признаком.

Сходные однородные изобретения называются *аналогами*, а наиболее близкий из них к предложенному новому техническому решению – *прототипом*. Несущественные отличия в новом техническом решении не позволяют считать его изобретением, например использование эквивалентных средств (замена пайки сваркой).

Охрана прав изобретателя осуществляется с помощью патентов. *Патент* представляет собой документ, удостоверяющий государственное признание технического решения изобретением и закрепляющий за лицом, которому он выдан (патентообладателем), исключительное право на изобретение. Патент выдается государственным патентным ведомством изобретателю или его правопреемнику (право на служебное изобретение обычно принадлежит предпринимателю) по его заявке, рассмотренной в соответствии с процедурой, установленной законодательством данного государства. Срок действия патента также устанавливается национальным законодательством (обычно 15–20 лет). Исключительное право патентообладателя заключается в предоставлении ему монопольного права на применение изобретения (искусственная монополия). Если изобретение используется без разрешения владельца, он может обратиться в суд с иском о возмещении ущерба и запрещении действий, связанных с нарушением патента. Патентообладатель имеет право отчуждать свои права на изобретение и выдавать разрешение (лицензию) другим лицам на использование запатентованного изобретения.

Патент охраняет права его владельца, как правило, только в стране, где он выдан. В последнее время, например в Западной Европе, действует европейский патент. За выдачу патента взимается патентная пошлина. Так, при выдаче европейского патента она взимается за подачу заявки, проведение поиска, указание государства, в отношении которого действует заявка, поддержание заявки в силе, проведение экспертизы, выдачу патента, подачу возражения и апелляции, возобновление рассмотрения заявки в случае пропуска заявителем

установленных сроков. Взимание пошлины при подаче заявки характерно для всех развитых стран, а во многих странах к тому же взимаются годовые пошлины в течение срока действия патента. В большинстве стран сумма годовой пошлины возрастает по мере приближения к концу срока действия патента. Обычно фирмы не ограничиваются одним патентом на данное изобретение, а формируют блок патентов – «зонтик», не позволяющий конкурентам проникать в техническую область, где данная фирма является пионером.

В современных условиях острой конкуренции, когда новизна продукции имеет существенное значение для ее успешного сбыта, патентная защита нововведений очень важна наряду с естественными рыночными преимуществами, существующими благодаря применению изобретения в производстве. Владелец патента ограничивает свободу деятельности своих конкурентов, поэтому может завоевать и удерживать более выгодные позиции как на отечественном, так и на зарубежном рынке. Кроме того, наличие патента стимулирует спрос, поскольку ссылка на патент оказывается более эффективной, чем простое описание. Патенты не только выполняют функцию защиты изобретений от использования их другими фирмами, но и являются источником непрерывной информации о новейших научно-технических достижениях. С помощью патентных фондов можно легально собирать конкретный материал на объекты лицензий, систематически следить за новыми изобретениями и анализировать научно-технические исследования. Практически все крупные фирмы имеют патентные фонды или пользуются услугами соответствующих организаций. По оценкам специалистов, около 80 % информации, содержащейся в патентах, невозможно найти ни в одном другом источнике.

Патентование, как правило, на 2–3 года опережает внедрение новой технологии в производство, а патент – это потенциальная лицензия, поэтому постоянное изучение соответствующей информации позволяет фирмам вырабатывать стратегию и прогнозировать развитие лицензионной торговли.

Объектом лицензий является также ***промышленный образец*** . Промышленным образцом (industrial design) признается новое художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид. С помощью промышленного образца устанавливается монополия на форму продуктов труда. На промышленные образцы, так же как и на изобретения, выдаются патенты.

Товарный знак (trademark) – еще один вид лицензий – зарегистрированное в установленном порядке обозначение,

служащее для отличия товаров одних предприятий от однородных товаров других предприятий. Товарные знаки обычно имеют буквенное или графическое изображение. Для идентификации услуг применяются знаки обслуживания.

Патенты на изобретения и промышленные образцы, сертификаты, подтверждающие регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания, охраняемые Парижской конвенцией 1883 г., относятся к *промышленной собственности*, образующей вместе с авторскими правами понятие *интеллектуальной собственности.*

Авторское право (copyright) распространяется на любые творческие произведения независимо от формы, назначения и достоинств произведения (лекции, доклады, статьи, брошюры, книги, технические описания, инструкции по эксплуатации, иллюстрации любого вида, рисунки, плакаты, фотографии и т. п.). Это право означает, что без согласия автора или его правопреемников никто не может ни в каком виде воспроизводить или любым иным образом использовать охраняемые правом объекты. Авторские права охраняются национальными законами, а на международном уровне – Бернской и Всемирной конвенциями.

Наряду с патентными лицензиями существуют и беспатентные ***лицензии на ноу-хау*** (непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера). Владелец такой лицензии обладает естественной монополией в отличие от владельца запатентованного изобретения. Впервые этот термин был применен в США. В буквальном переводе с английского он означает «знать как», что является сокращением выражения «знать, как это сделать». Первоначально в лицензионные соглашения включались условия, предусматривающие передачу покупателю технических знаний и опыта как производственных секретов продавца, необходимых для реализации права на использование изобретения. Однако с развитием техники значение передачи этой информации стало так велико, что ноу-хау превратилось в самостоятельный объект лицензионных соглашений. В одних случаях ноу-хау – это фактическое изобретение, которое умышленно сохраняется в тайне и не патентуется или является элементом изобретения, не включенным в описание, в других – оно непосредственно связано с изобретением, но само по себе непатентоспособно, поскольку не соответствует требованиям, установленным законодательством. В отличие от запатентованного изобретения ноу-хау не пользуется особой правовой охраной, и поэтому наилучшей формой защиты

подобных знаний является коммерческая тайна. Ноу-хау могут включать предметы-образцы изделий, незапатентованные промышленные образцы, машины, приборы, запасные части, инструменты, приспособления и т. д.; техническую документацию – формулы, расчеты, чертежи, схемы, незапатентованные изобретения и т. д.; инструкции – пояснения, касающиеся конструкции производства или применения изделия, процесса производства, производственных навыков, практических советов; сведения об организации работы и данные, помогающие в решении экономических вопросов. Таким образом, понятие ноу-хау достаточно широко, оно охватывает техническую и иную информацию, необходимую прежде всего для производства какого-либо изделия, и представляет собой определенную экономическую ценность.

В международной практике наиболее часто встречаются патентные лицензии с одновременной передачей ноу-хау и оказанием технической помощи в налаживании производства. Второе место занимают лицензии на ноу-хау и только третье – чисто патентные лицензии, не предусматривающие передачи ноу-хау. Это объясняется, в частности, тем, что при современном уровне развития техники освоение большей части изобретений без предоставления ноу-хау, т. е. опыта и знаний, которыми располагает фирма-продавец, либо вообще невозможно, либо ведет к непроизводительным затратам времени и средств, поэтому ноу-хау являются основным объектом не только лицензий, но и других форм передачи технологии.

При заключении договоров на ноу-хау не действует патентная защита, поэтому особое значение в данном виде лицензионных соглашений имеют условия о неразглашении ноу-хау как в период срока действия лицензионного соглашения, так и после его окончания. В этой связи иногда в соглашении даже оговаривается порядок ознакомления с ноу-хау сотрудников лицензиата.

Наиболее характерными условиями лицензионных соглашений, ограничивающими лицензиата в использовании ноу-хау, являются следующие: не передавать приобретенные знания и опыт третьей стороне в течение срока действия соглашения и в среднем до пяти лет после окончания этого срока; указывать в рекламных документах или на выпускаемой продукции, что она изготовлена по лицензии другой фирмы; не предоставлять сублицензии на ноу-хау, так как это может повлечь за собой его утрату.

Состояние лицензионной торговли. Современное состояние лицензионной торговли позволяет выделить некоторые группы

стран в зависимости от их роли в международной лицензионной торговле.

Промышленно развитые страны с доминирующим экспортом лицензий. К этой группе относится одна страна – США. Экспортная направленность лицензионной торговли имеет исторический характер и отражает научно-технический потенциал страны. Суммарные затраты на НИОКР в США превышают аналогичные затраты в Великобритании, Германии, Японии, Франции и Италии вместе взятых. Государство берет на себя подавляющую часть расходов на проведение фундаментальных научных исследований.

Промышленно развитые страны с преобладающим экспортом лицензий. К ним относятся Великобритания и Швейцария, которые имеют положительное сальдо в торговле лицензиями. Обе страны проводят политику, направленную на стимулирование экспорта лицензий. Основа такой политики в Великобритании такая же, как и в США. Торговля лицензиями в Швейцарии базируется, во-первых, на специализации в изготовлении высококачественной продукции для машиностроения, приборостроения, электротехники и т. д., а во-вторых – на создании большого количества филиалов и дочерних компаний крупных фирм при относительно небольших возможностях промышленного использования новых технологий.

Промышленно развитые страны с преобладающим импортом лицензий. К этой группе относятся остальные промышленно развитые страны, прежде всего Германия и Япония. Страны данной группы широко используют зарубежный опыт и технические знания для оснащения ведущих отраслей передовой технологией и ускорения собственных научно-технических разработок и не стремятся к балансированию поступлений и платежей по лицензионным сделкам.

Если США являются крупнейшим в мире экспортером технологии, то Япония, наоборот, с начала 50-х гг. XX в. стала одним из крупнейших в мире потребителей научно-технических достижений. Огромное значение в создании «японского чуда» имело эффективное использование иностранных патентов и лицензий, их незамедлительное внедрение и освоение. Япония является лидером во многих направлениях научно-технического прогресса, однако она все еще больше платит за иностранную технологию, чем получает за экспорт своей, но этот разрыв уменьшается.

Развивающиеся страны с импортно-экспортной направленностью лицензионной торговли. К ним относятся Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Турция. Эти страны

целенаправленно осуществляют закупку иностранных технологий для решения крупных экономических проблем, а экспортируют лицензии в основном в соседние государства.

Развивающиеся страны с импортной направленностью лицензионной торговли. К данной группе относятся Таиланд, Алжир, Панама и др. Эти страны осуществляют закупку новых технологий преимущественно в виде сопутствующих лицензий при строительстве промышленных объектов.

Развивающиеся страны с эпизодическим характером лицензионной торговли. К ним относятся в основном наименее развитые страны.

Организация лицензионной торговли. Существует три основных вида лицензий: простая, исключительная и полная. При продаже ***простой лицензии*** продавец (лицензиар) оставляет за собой право самостоятельно использовать объект лицензии, а также предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам. Простые лицензии обычно предоставляются в сфере производства товаров широкого потребления, где трудно осуществить точный учет производимой продукции, потребность в которой настолько велика, что наличие нескольких покупателей (лицензиатов) на одном рынке не приводит к столкновению их интересов. При продаже ***исключительной лицензии*** лицензиату предоставляются исключительные права на использование объекта лицензии на условиях, определенных в договоре. Лицензиар уже не может предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам, однако может самостоятельно использовать объект лицензии или продавать лицензии третьим лицам на условиях, не противоречащих условиям первого соглашения. Для исключительных лицензий характерно максимальное сужение территории, на которой могут использоваться предусмотренные в соглашении права. Исключительная лицензия наиболее часто применяется в международной практике. При продаже ***полной лицензии*** лицензиар полностью лишается права на использование объекта лицензии в течение срока действия договора. Полные лицензии обычно продаются малыми фирмами.

Продажа лицензий осуществляется посредством заключения лицензионного соглашения. ***Лицензионное соглашение*** – договор, по которому лицензиар (продавец) предоставляет лицензиату (покупателю) разрешение или право на использование объекта лицензии за определенное вознаграждение. При этом право собственности на предмет лицензионного соглашения остается за лицензиаром, а лицензиат получает право на его использование при конкретных условиях в течение определенного срока. Заключению лицензионного договора предшествует сложная

подготовительная работа, так как потенциальный покупатель предъявляет особые требования к объекту лицензии, а продавец – к потенциальному покупателю.

Основными требованиями, предъявляемыми к объекту лицензии, являются:

• высокий технический уровень. Мировой рынок достаточно освоен и насыщен товарной продукцией, поэтому на успех могут рассчитывать только те продавцы, которые предлагают новшества, обеспечивающие лицензиату значительные экономические выгоды, несмотря на расходы по покупке и освоению лицензии;

• промышленное освоение. Покупатель приобретает новые технологии, не желая тратить время и средства на собственные разработки, поэтому он хочет убедиться в том, что технология отработана.

По условиям большинства лицензионных соглашений лицензиату поставляются образцы продукции, изготовленные на предприятиях лицензиара, а также оказывается техническая помощь для более быстрого освоения технологии.

В ряде случаев при проведении переговоров о продаже лицензии лицензиат не располагает достоверными данными о возможной эффективности объекта лицензии. Подобная ситуация особенно характерна при передаче ноу-хау: лицензиар до заключения соглашения не желает раскрывать сущность ноу-хау, а лицензиат – покупать «кота в мешке». В этом случае партнеры заключают так называемое ***опционное соглашение***, в соответствии с которым лицензиат получает на условиях конфиденциальности доступ к ноу-хау и преимущественное право на покупку лицензии в течение установленного срока, если подтвердятся данные об эффективности объекта лицензии. Однако в последнее время наметилась тенденция к сокращению цикла жизни товаров, поэтому начали продавать так называемые сырые технологии, являющиеся либо результатами НИОКР, которые не вписываются в производственную программу компаний, либо результатами деятельности научных лабораторий, которым необходимы средства на дальнейшие исследования. При этом необходима патентная защита объекта. Чем больше патентов защищают объект лицензии и чем надежнее защита, тем выше ценность лицензии. Однако в различных отраслях роль патентов неоднозначна. Как правило, они имеют большое значение в отраслях, продукция которых легко копируется, например в фармацевтической промышленности. Там же, где копирование продукции затруднено, чрезмерные затраты на патентование нецелесообразны. Не патентуются также

технические решения, обеспечивающие преимущества продукции, сущность которых не может быть раскрыта при ее анализе; «технологический пакет» лицензии, т. е. комплекс элементов, обеспечивающих привлекательность объекта лицензии для потребителя: ноу-хау, поставка оборудования, комплектующих, запасных частей, исходного сырья, полуфабрикатов, а также техническая помощь, обучение персонала и др., т. е. все то, что может ускорить освоение технологии и наладить эффективное производство. В лицензионной торговле имеется определенный риск, поскольку во многих странах очень сложно осуществлять контроль за передаваемыми техническими разработками, прежде всего за погашением платежей за лицензии. Иногда продажа лицензии может привести к тому, что лицензиат становится конкурентом лицензиара на рынках третьих стран.

Срок освоения производства по лицензии занимает несколько лет, а в результате изменения рыночной конъюнктуры за это время могут резко снизиться конкурентоспособность товара и спрос на него, поэтому от предприимчивости лицензиата и его коммерческой активности зависят объем и сроки лицензионных поступлений. В связи с этим необходима тщательная проверка сведений о потенциальном партнере (его правовое и финансовое положение, место на рынке, научно-технический уровень производства, перспективы развития и т. д.). Важнейшим требованием к потенциальному лицензиату является то, что он должен иметь возможность осваивать новую технологию и организовать рентабельное производство.

При сборе информации используются различные источники: фирменные справочники, публикации фирм (годовые отчеты, каталоги, проспекты, рекламные издания), материалы специализированных информационных компаний и организаций, а также периодической прессы, справки банков.

После проведения переговоров заключается лицензионный договор, который имеет определенную структуру, хотя каждый договор является сугубо индивидуальным вследствие различий его предметов, позиций партнеров и др.

Реальная стоимость лицензии может быть установлена только в процессе эксплуатации лицензионного объекта. Цена же лицензии определяется расчетным путем с учетом ряда факторов, которые представлены ниже.

Вероятная прибыль, которую может получить лицензиат в процессе эксплуатации лицензии. Источником цены при продаже технологии становится не вся прибыль, полученная от применения нововведения, а только та ее часть, которую присваивает лицензиат (получатель). Избыточная прибыль

лицензиата – это максимально возможная цена на технологию. Однако лицензиат не заинтересован применять новую технологию, если это не обеспечит ему прибыль выше нормальной, которую он сможет получить при старой технологии. Поэтому нормальная прибыль при производстве данной продукции является минимальной ценой технологии. По экспертным оценкам, в среднем 25 % сверхприбыли от использования приобретенной технологии лицензиат перечисляет лицензиару. То, что лицензиат получает большую долю этой дополнительной прибыли (около 75 %), считается справедливым, так как он несет основные издержки и весь риск от применения нововведения. Такое соотношение является усредненным, однако этот принцип участия в доле получаемой от применения новой технологии прибыли считается основополагающим в ценообразовании на рынках технологий.

Затраты на создание технологии (*расходы на НИОКР и освоение производства*). Эти затраты служат как бы отправной точкой для установления цены продаваемой технологии. Причем цена может быть значительно ниже издержек, поскольку технология создается, как правило, не специально для продажи, а для производства на ее основе продукции, продажа которой и позволяет возместить затраты на создание технологии. Обычно лицензиары стремятся возместить путем продажи технологии до половины своих затрат на ее разработку.

Упущенная выгода (opportunity cost), т. е. потери, связанные с неполучением прибыли от самостоятельного применения технологии.

Цены на аналогичные технологии у конкурентов. Потенциальные издержки от самостоятельной разработки технологии покупателем.

Издержки, связанные с нарушением патентных прав и прав интеллектуальной собственности. В этом случае компания должна скопировать новшество по приобретенному образцу, запустить его в производство без какой-либо помощи лицензиара и быть готовой противостоять судебному преследованию как на своем рынке, так и на рынках третьих стран, если товар будет экспортироваться. Лицензиар при этом оценивает степень надежности защиты своих прав. ***Формирование цены на технологию*** – процесс взаимодействия продавцов и покупателей, которые занимают на рынке различное положение, располагают неодинаковым научно-техническим, производственным, финансовым и коммерческим потенциалом, т. е. все определяется соотношением сил партнеров. Как считают некоторые эксперты, не существует заниженных или завышенных цен на технологию, а

есть цена, на которую согласны оба партнера.

Лицензионные платежи (цена лицензии) подразделяются на периодические (роялти) и единовременные (паушальные). ***Периодические платежи*** **(*роялти*)** – отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, т. е. размер вознаграждения, зависящий от экономического эффекта использования лицензии.

Цена лицензии в этом случае определяется по формуле

$$C_p = \sum_{i=1}^{T} V_i Z_i P_i,$$

где T – расчетный срок действия соглашения (без учета срока освоения лицензии); V_i – объем выпуска продукции в i-м году; Z_i – цена единицы продукции в i-м году; P_i – размер роялти в i-м году.

При периодических платежах доля лицензиара в прибыли лицензиата определяется размером отчислений от стоимости единицы продукции, произведенной по лицензии. Периодические платежи лицензиат выплачивает лицензиару ежегодно в течение действия лицензионного соглашения, начиная с момента выпуска готовой продукции. В отличие от паушального платежа при периодических отчислениях лицензиар может полностью получить причитавшуюся ему долю прибыли. Доля прибыли варьирует в зависимости от вида лицензии: 10 % – при простой лицензии, 20 % – при исключительной лицензии, 30–35 % – при полной лицензии.

Сведения о сумме прибыли и объемах продаж содержатся в финансовых отчетах фирм, которые публикуются, и, следовательно, могут контролироваться лицензиаром.

Периодическая форма платежей используется в 90 % лицензионных соглашений.

В связи с возможностью изменения конъюнктуры товарного рынка или условий производства в течение срока действия лицензионного соглашения иногда используют дифференцированные ставки роялти. Это зависит от колебаний мировых цен, изменений объемов производства и т. д. Дифференциация ставок применяется в целях стимулирования лицензиата к расширению объема производства путем снижения процента отчислений.

Единовременные **(*паушальные*)** ***платежи*** не связаны по времени с использованием лицензии, а устанавливаются заранее

на основании экспертных оценок. Паушальный платеж является твердо зафиксированной в лицензионном соглашении суммой вознаграждения, осуществляемого единовременно и не зависящего от объема производства или сбыта лицензионной продукции. Он определяется на основе расчетной прибыли и представляет собой среднюю сумму роялти, которые лицензиар ожидает получить за весь срок действия лицензионного соглашения без учета колебаний цен на рынке. Паушальные платежи могут быть осуществлены путем передачи части ценных бумаг лицензиата или встречной передачи технической документации. При передаче части ценных бумаг лицензиата (акций, облигаций) лицензиар стремится установить контроль над производственной деятельностью лицензиата. Как правило, лицензиар получает от 5 до 20 % акций, а иногда и больше. Встречная передача технической документации используется при перекрестном лицензировании и предполагает взаимный обмен лицензиями, технологическими знаниями и опытом.

Паушальная форма платежей применяется чаще всего в случаях, когда лицензиар не имеет возможности контролировать деятельность партнера по лицензионному соглашению, т. е. не может проверить его фактическую прибыль. Паушальный платеж может выплачиваться по частям в определенный срок. При паушальной форме не возникает риск в случае срыва производства, однако размер платежа, как правило, всегда меньше платежей в форме роялти.

На практике нередко используются ***комбинированные платежи***, т. е. когда единовременные платежи сочетаются с периодическими отчислениями. Единовременный первоначальный платеж выплачивается обычно до коммерческого использования объекта лицензии и позволяет лицензиару компенсировать затраты на НИОКР и подготовку лицензионного предложения. На случай неудачной эксплуатации объекта лицензии иногда в соглашениях предусматриваются минимальные гарантированные платежи в зафиксированном размере независимо от состояния производства и сбыта продукции. При минимальном гарантированном платеже для лицензиара снижается степень риска неполучения вознаграждения за лицензию.

Широко применяются лицензионные ***платежи на компенсационной основе***. В этом случае выплата лицензионного вознаграждения производится в форме поставки продукции, произведенной по лицензии. Часто используют обмен эквивалентными лицензиями, т. е. перекрестными. В последнее время формой лицензионного вознаграждения является также

предоставление лицензиару доли акций компании, купившей лицензию.

2.4.2. Международное регулирование в сфере технологических процессов

Охрана прав на изобретения, промышленные образцы и товарные знаки – предмет активного международного регулирования. Основным международным соглашением в этой области является *Парижская конвенция по охране промышленной собственности.* Участники Конвенции образуют так называемый Международный союз по охране промышленной собственности (Парижский союз).

Парижская конвенция ставит своей целью предоставление более льготных условий для патентования изобретений, промышленных образцов, регистрации товарных знаков иностранными гражданами и не предусматривает создания международного патента, международного промышленного образца и международного товарного знака.

Основными положениями Конвенции являются: принцип национального режима; право конвенционального приоритета; принцип предотвращения злоупотреблений, связанных с осуществлением исключительного права, предоставляемого патентом. *Принцип национального режима* предусматривает предоставление гражданам и фирмам любой страны-участницы такой же охраны промышленной собственности, какая предоставляется или будет предоставляться в будущем гражданам этой страны и фирмам законодательством данного государства. Охрана предоставляется также гражданам государств, не входящих в Парижский союз, если они постоянно проживают в одной из стран этого Союза или имеют там свои предприятия.

Право конвенционального приоритета означает, что заявка, поданная в стране – участнице Конвенции, обладает приоритетом в течение года с момента подачи заявки в первой стране. Это положение наиболее часто применяется на практике и имеет особое значение, поскольку при патентовании изобретения за границей вопрос о его новизне осложняется тем, что изобретение, запатентованное в одном государстве, уже не является новым и, следовательно, непатентоспособно в другой стране. Страна, обладающая правом конвенционального приоритета, может запатентовать изобретение одновременно в ряде государств. Это право дает также преимущество при патентовании изобретений за границей. Срок приоритета для патентования изобретений

составляет один год, т. е. заявка может быть подана через 10–11 месяцев после подачи заявки в своей стране. За это время заявитель может определить экономическую целесообразность патентования изобретения за границей, т. е. выявить коммерческие возможности использования изобретения и тем самым решить вопрос о том, оправдаются ли расходы по получению патента за границей.

Согласно *принципу предотвращения возможных злоупотреблений, связанных с осуществлением исключительного права, предоставляемого патентом*, патентообладатель, получив патент на изобретение в какой-либо стране и обладая исключительным правом, может сам не использовать и не разрешать другим применять это изобретение. Парижская конвенция предусматривает, что в этих случаях выдаются принудительные лицензии на условиях, предусмотренных Конвенцией. Если выдача таких лицензий окажется недостаточной мерой для предотвращения злоупотреблении, может быть поставлен вопрос о лишении прав на патент.

Парижская конвенция регулирует также охрану за границей промышленных образцов и товарных знаков. Срок приоритета для патентования промышленных образцов и товарных знаков составляет шесть месяцев. Ряд стран – участниц Парижской конвенции подписали Мадридскую конвенцию о международной регистрации товарных знаков, в соответствии с которой в Международное бюро в Женеве должна подаваться заявка на товарный знак, которая направляется в соответствующие ведомства стран-участниц. Если отказа не последовало, то международная регистрация обеспечивает охрану товарного знака во всех странах-участницах. Затем позднее в Вене был подписан более широкий Договор о регистрации товарных знаков.

2.4.3. Прочие формы технологического обмена

Важной формой передачи технологии является поставка комплектного оборудования, которая не только представляет собой поставку товаров, но и предполагает прежде всего строительство объектов «под ключ», поэтому вместе с оборудованием передаются технологии в виде лицензий и (или) ноу-хау. Наряду с поставками комплектного оборудования в 80–90-е гг.

XX в. начали активно использоваться и другие формы технологического обмена, при которых передача технологий осуществляется в основном опосредованно. Эти формы в

специальной литературе часто называют новыми формами инвестиций или неакционерными формами транснационального капитала.

Наиболее простой из этих форм является заключение ***субконтрактов*** (subcontracts), суть которых состоит в том, что крупные иностранные фирмы дают заказы небольшим местным фирмам (обычно в развивающихся странах) на производство деталей или конечной продукции. В обмен на гарантированный местному производителю сбыт его продукции по приемлемым для него ценам иностранная компания устанавливает производственные стандарты посредством передачи ноу-хау, модернизации оборудования и т. п., а в дальнейшем жестко контролирует качество выпускаемой продукции. Если выпускается готовая продукция, то она реализуется под товарным знаком иностранной фирмы.

Контракты «продакшн шэринг» (production-sharing) применяются в основном в нефтяной промышленности. В соответствии с таким контрактом иностранная компания осуществляет, например в развивающейся стране, разведку месторождения и в случае обнаружения запасов, достаточных для коммерческой эксплуатации, предоставляет оборудование, ноу-хау, необходимый персонал, получая за это фиксированную часть продукции. Добываемая нефть подразделяется на «cost-oil» и «profitoil». Первая (обычно 20–40 %) предназначается для возмещения расходов иностранной компании на геологоразведочные работы и организацию добычи нефти, а вторая представляет собой фактическую прибыль, которая в оговоренной пропорции распределяется между иностранной компанией и государством.

В нефтяной промышленности распространены также ***контракты «на обслуживание»*** (service contracts), в соответствии с которыми иностранная компания занимается только геологоразведочными работами и выполняет свои обязательства до момента обнаружения нефти. Существует два типа подобных соглашений. К первому типу относятся контракты, по условиям которых так называемый эксплуатационный риск несет иностранная компания, а все расходы по эксплуатации – государство. В обмен на предоставленные услуги иностранная компания получает право закупать часть добываемой нефти (чаще всего от 20 до 50 %) с 3–10 %-й скидкой от уровня мировой цены. Контракты второго типа распространены в странах, обладающих значительными запасами нефти и необходимыми финансовыми ресурсами (Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ и др.). В этом случае эксплуатационные риски несет правительство развивающейся

страны, а иностранная компания за свои услуги получает вознаграждение в размере фиксированной части (обычно менее 1 %) от цены барреля нефти, а также право закупки определенной доли добываемой нефти, но без скидки.

В соответствии с ***контрактами на управление*** (management contracts) оперативный контроль за деятельностью предприятия, который обычно осуществляется представителем собственника предприятия, передается другому предприятию. Иностранная фирма определяет важнейшие направления деятельности предприятия.

Маркетинговые контракты аналогичны управленческим контрактам. Местные фирмы передают зарубежной фирме ответственность за продажу своей продукции (или ее части) и, следовательно, контроль за всеми видами деятельности, связанными с продажей продукции. Плата за эти услуги обычно принимает форму выплаты определенного процента от объема продаж.

По ***контрактам на оказание технической помощи*** зарубежные фирмы предоставляют технические услуги, имеющие отношение к какому-либо специфическому аспекту деятельности местной фирмы. Обычно в подобных договорах предусматриваются ремонт и профилактика машин и оборудования, консультации по использованию ноу-хау, устранение аварий и контроль за качеством.

Самостоятельной формой лицензионных соглашений являются ***контракты на использование товарного знака – франчайзинг*** (franchising), которые предусматривают предоставление прав на использование торговой марки или фирменного названия, а также оказание услуг по технической помощи, повышению квалификации рабочей силы, организации торговли и управлению. Размеры платежей по этим контрактам колеблются от 1,5 до 12 % суммарных годовых продаж. Отличительной чертой франчайзинга является сегментирование рынка во избежание конкуренции между его отдельными получателями. Операции по франчайзингу проводятся, как правило, между крупными компаниями и мелкими фирмами или частными лицами, обычно только начинающими бизнес.

Франчайзинг широко применяется в международных экономических отношениях. В США, где франчайзинг впервые появился и получил широкое распространение, эти сделки подразделяются на три вида:

• франчайзинг продукта и торговой марки (product and tradename franchising), который предусматривает реализацию дилером товаров головной компании исключительно под ее

товарным знаком. В этом случае дилер специализируется только на продукции данной компании, что характерно для продажи бензина, автомобилей, безалкогольных напитков;

• комплексный франчайзинг (business format franchising), предусматривающий предоставление дилеру головной компанией права на использование товарного знака, разработку маркетинговой стратегии и технологии бизнеса, подготовку руководства по эксплуатации, контроль качества продукции. Такой вид соглашений распространен в сфере ресторанного бизнеса, рейтинга и др.;

• розничный франчайзинг (retail franchising), который практикуется при продаже строительных материалов, мебели, бытовой аппаратуры и др.

В международной практике обычно используются два первых вида сделки. Особенно широко франчайзинг распространен на американских фирмах. Принимающая страна получает немалые выгоды от франчайзинга, так как она приобретает управленческий опыт и технические знания. В то же время выгоды имеет и франчайзер, поскольку ему предоставляется возможность контролировать рынок данной страны с минимальными капитальными затратами.

Самостоятельной и очень распространенной формой международного технологического обмена является инжиниринг, который представляет собой совокупность видов деятельности, направленных на оптимизацию инвестиций или минимизацию затрат, связанных с реализацией проектов различного назначения. ***Инжиниринг*** – это услуги по использованию технологических и иных научно-технических разработок. В этом заключается его отличие от лицензионной торговли, где объектом купли-продажи является сама технология. Следовательно, инжиниринг – лишь косвенная форма передачи технологии.

Инжиниринговые услуги можно подразделить на три группы:

• услуги по подготовке производства: предпроектные услуги (социально-экономические исследования, изучение рынка, полевые исследования, топографическая съемка, исследование почв, разведка полезных ископаемых, подготовка технико-экономических обоснований и т. п., а также консультации и надзор за проведением указанных работ); проектные услуги (составление генеральных планов и схем, рабочих чертежей, технических спецификаций и т. п., а также консультации и надзор); послепроектные услуги (подготовка контрактной документации, ведение проекта, надзор и инспекция за осуществлением работ, управление строительством, приемо-сдаточные работы и т. п.);

• услуги по организации процесса производства и управлению предприятием;

• услуги по обеспечению реализации продукции.

Существует три основных метода строительства, в соответствии с которыми различается содержание контрактов на оказание инжиниринговых услуг. При первом методе большая часть работ осуществляется персоналом заказчика или местными фирмами. В этом случае зарубежная инжиниринговая фирма выступает обычно лишь в качестве консультанта и не несет ответственности за осуществление проекта. При втором методе иностранная инжиниринговая фирма выполняет большую часть (или все) инжиниринговых услуг и несет ответственность за выполнение проекта. Третий метод применяется при строительстве объектов «под ключ», когда инжиниринговые услуги предоставляются генеральным подрядчиком в качестве составной части всего комплекса услуг. Специализированные инжиниринговые фирмы могут привлекаться в качестве субподрядных организаций.

Международный контракт на оказание инжиниринговых услуг включает ряд обязательных пунктов, регулирующих основные условия участия инжиниринговой фирмы в строительстве объектов за рубежом. К ним относятся обязательства инжиниринговой фирмы и заказчика с приложением перечня подлежащих выполнению работ; сроки и графики выполнения работ; численность и состав персонала инжиниринговой фирмы, участвующего в работах по контракту; степень ответственности сторон за нарушение ими договорных обязательств; условия и ставки оплаты; условия заключения субподрядных контрактов и др.

Заключение контракта на оказание инжиниринговых услуг чаще всего происходит в результате проведения торгов.

Среди экспортеров инжиниринговых услуг доминирующее положение занимают американские компании, их основными соперниками являются фирмы Великобритании, Германии, Японии, Франции и некоторых других промышленно развитых стран.

2.5. Международная логистика [3]

2.5.1. Основные понятия логистики

Логистика (англ. logistics – тыл, снабжение; греч. logistike – искусство вычислять, рассуждать) является одной из самых молодых экономических наук. Ее появление относят к 60-м гг. XX в., что было вызвано необходимостью снижения издержек, связанных с движением материальных потоков в сферах производства и обращения товаров и услуг.

Существует множество определений логистики, дадим основные из них.

Логистика – деятельность по управлению материальными (а также пассажирскими, транспортными) и связанными с ними информационными, финансовыми и сервисными потоками в сферах производства и обращения товаров и услуг.

Логистика – наука о планировании, контроле и управлении транспортировкой, складированием и другими операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов от поставщиков до предприятия, их внутризаводской переработки и доведения готовой продукции до потребителей в соответствии с их требованиями.

Логистика – управление всеми видами деятельности по перемещению и складированию материальных потоков от пунктов закупки сырья до пунктов конечного потребления.

Правила логистики – доставка нужным потребителям нужной продукции (услуг) в нужном количестве и качестве в нужное место и время с нужным уровнем сервиса и с минимальными затратами времени и денежных средств.

Концепция логистики **–** реализация правил логистики на основе организационной, экономической, технической и технологической интеграции всех участников и стадий движения материальных потоков в цикле снабжение – производство – сбыт. Современная концепция логистики – это логистика, ориентированная на потребителя.

Объектами управления в логистике являются *логистические потоки*: сквозной материальный поток и связанные с ним информационный, финансовый и сервисный потоки, начинающиеся у поставщиков и заканчивающиеся у потребителей готовой продукции.

Управление материальными потоками в логистике осуществляется в шесть этапов: определение потребностей

потребителей в конечной продукции; определение ассортимента и объемов необходимых материальных ресурсов для производства продукции; определение поставщиков необходимых ресурсов; определение средств и методов доставки материальных ресурсов на предприятие от поставщиков; определение средств и методов доведения конечной продукции до потребителей.

Функциональные области логистики – закупочная, производственная и распределительная логистика; логистика запасов и складирования; транспортная, сервисная, финансовая и информационная логистика.

Логистика международная – использование концепции логистики при организации экспортно-импортных операций, международных поставок товаров, перевозок пассажиров и грузов, платежей во внешнеэкономической деятельности предприятий и государства и в международных экономических отношениях.

Цели международной логистики – повышение конкурентоспособности страны и предприятий за счет выхода на международные рынки, снижение затрат и увеличение прибыли на основе оптимального управления материальными, информационными, финансовыми и сервисными потоками во внешнеэкономической деятельности предприятий и государства.

Отличие международной логистики от логистики национальной заключается в том, что в международной логистике поставщики, предприятия, посредники и потребители товаров находятся в разных странах; необходимо учитывать международные и национальные правила перевозок пассажиров и грузов, правила осуществления международных финансовых операций, национальное таможенное, налоговое и другое законодательство разных стран при осуществлении экспортно-импортных операций.

2.5.2. Международные логистические системы

Международная логистика рассматривает все звенья, участвующие в продвижении материальных и других потоков между разными странами, как ***единую материалопроводящую логистическую систему.***

Элементами международных логистических систем являются отправители, транспортно-экспедиторские фирмы, склады, торговые организации, посредники, потребители, финансовые организации, информационные системы, находящиеся в разных странах и участвующие в движении материальных, пассажирских и других логистических потоков.

Концепция международной логистики требует применения

однотипных средств и технологий при транспортировке, складировании и грузопереработке у всех участников движения материального потока. Международные логистические системы могут быть региональными, охватывающими несколько стран, находящихся в одном регионе; межрегиональными, охватывающими страны, находящиеся в разных регионах; глобальными, охватывающими страны, находящиеся на разных континентах.

К международным логистическим системам относятся цепи поставок, транспортные коридоры, распределительные центры, логистические каналы, цепи и сети.

Цепи поставок – логистические системы, состоящие из всех поставщиков, производственных центров, транспортно-экспедиторских организаций, складов, дистрибьюторских центров, пунктов продаж, а также запасов материальных ресурсов, которые распространяются по системе от поставщиков до потребителей.

При перевозке грузов между разными странами важную роль играют ***международные транспортные коридоры*** (например, коридоры Запад – Восток, Север – Юг в Республике Беларусь). Транспортные коридоры – это часть национальной или международной транспортной системы, которая обеспечивает значительные международные перевозки между отдельными географическими регионами. Транспортные коридоры включают совокупность технических, технологических, экономических и организационно-правовых условий перевозок.

Распределительные центры – транспортно-складские комплексы, которые осуществляют концентрацию товаро-материальных потоков, их группировку по направлениям и адресам, сокращают затраты, ускоряют доставку грузов, повышают качество логистического сервиса.

Логистический канал – обособленная совокупность звеньев логистической системы, ориентированных по основному потоку, который сформирован с целью выполнения маркетинговых требований и (или) экономии на масштабах логистической деятельности за счет гармонизации трансакционных единиц упаковки, складирования, грузопереработки и транспортировки продукции. Логистические каналы в международной логистике делятся на *каналы снабжения* (*импорта*) и *каналы сбыта* (*экспорта*) товаров и услуг, построенные по страновому (географическому) признаку.

Логистическая цепь – упорядоченная совокупность посредников и партнеров, участвующих в доведении продукции от поставщика до конкретного потребителя, включая поставщика,

транспортно-экспедиционные организации, склады общего пользования, финансовые учреждения, торговых посредников и потребителя.

Логистическая сеть – полное множество звеньев логистической системы, между которыми установлены взаимосвязи по основным и (или) сопутствующим потокам в рамках администрируемой или проектируемой логистической системы. При создании международных логистических систем необходимо учитывать число и размещение производственных единиц, складов, транспортную инфраструктуру, связь и информационную систему в разных странах. Образование таких систем должно исходить из требований максимизации прибыли и минимизации логистических затрат, связанных с их созданием и функционированием, и достижения необходимого уровня сервиса при производстве, транспортировке товаров и обслуживании потребителей.

2.5.3. Международная закупочная логистика

Международная закупочная логистика (логистика импорта (снабжения), или экспортная логистика) – деятельность по управлению материальными потоками в процессе обеспечения предприятий материальными ресурсами от поставщиков, находящихся за рубежом.

Целью международной закупочной логистики является реализация целей, концепции и правил логистики в процессе обеспечения предприятия необходимыми материальными ресурсами при их доставке от зарубежных поставщиков.

Задачи закупочной логистики: определение потребности предприятия в материальных ресурсах; исследование международных рынков материальных ресурсов; выбор зарубежных поставщиков; заключение договоров на поставку материальных ресурсов; организация доставки материальных ресурсов на предприятие из других стран; контроль поставок; расчет бюджета закупок; минимизация затрат на поставку необходимых ресурсов; координация поставок с производством, транспортировкой и складированием.

Решением задач закупочной логистики занимается служба логистики совместно с отделами материально-технического снабжения, планово-экономическим, производственным и финансовым.

Объектами управления в закупочной логистике являются входной материальный и связанные с ним информационный, финансовый и сервисный потоки.

Входной материальный поток – это сырье, материалы, комплектующие и полуфабрикаты, энергоресурсы, поступающие на предприятие от зарубежных поставщиков в соответствии с договорами поставок.

На предприятии разрабатываются ***планы поставки*** материальных ресурсов, согласованные с планами производства и реализации готовой продукции потребителям.

2.5.4. Производственная логистика

Производственная логистика – управление материальными потоками на самом предприятии при производстве готовой продукции.

Целями производственной логистики являются обеспечение качественного, своевременного и комплектного производства продукции в соответствии с хозяйственными договорами, сокращение производственного цикла и минимизация затрат на производство.

Задачи производственной логистики: производство продукции точно в срок; отказ от изготовления продукции, не имеющей спроса; снижение уровней запасов; сокращение времени выполнения основных и вспомогательных операций; устранение брака и простоев оборудования; обеспечение ритмичности производства; устранение нерациональных внутризаводских перевозок; оптимизация материальных потоков внутри предприятия.

Решение задач производственной логистики позволяет обеспечить снижение затрат и себестоимости продукции, повышение ее качества и конкурентоспособности на зарубежных рынках, достижение целей международной логистики.

Задачи производственной логистики на предприятии решаются в рамках систем МРП-1, МРП-2, «Канбан» производства точно в срок, управления качеством продукции, концепции экономного производства.

2.5.5. Распределительная (сбытовая) логистика

Международная распределительная (сбытовая, или эспортная) логистика – обеспечение доведения готовой продукции от предприятия до зарубежных рынков и потребителей в соответствии с их требованиями.

Целью международной распределительной логистики является реализация целей, концепции и правил логистики при доведении продукции до зарубежных потребителей.

Задачи распределительной логистики: планирование объемов продаж готовой продукции на зарубежных рынках; выбор схемы товародвижения; организация получения и обработки заказов от зарубежных покупателей (потребителей); заключение договоров на поставку продукции зарубежным покупателям; комплектация, упаковка и маркировка продукции; отгрузка продукции; доставка продукции потребителям и контроль поставок; послепродажное обслуживание; определение количества и мест расположения распределительных центров (складов) на рынках сбыта; формирование сбытовой сети; выбор посредников и каналов товародвижения; максимизация продаж и прибыли от реализации; минимизация затрат на доведение продукции до потребителей.

Исследованием зарубежных рынков и определением, сколько и каких товаров и услуг надо продавать на них занимается международный маркетинг.

Международная распределительная (сбытовая) система предприятия включает:

- собственные сбытовые подразделения (отдел сбыта, фирменные магазины, торговые фирмы, торговые представительства за рубежом);
- зарубежных и национальных партнеров (посредников) по сбыту;
- собственные и арендуемые склады и распределительные центры, транспорт и транспортно-экспедиторские организации в своей стране и за рубежом;
- информационное обеспечение;
- финансово-кредитное и нормативно-правовое обеспечение.

Распределительная сеть предприятия – это сбытовая система, распределенная по зарубежным рынкам для эффективного продвижения продукции к потребителям.

Посредники (партнеры) по сбыту – оптовые и розничные торговые предприятия, дистрибьюторы и дилеры, торговые агенты, комиссионеры, брокеры, товарные биржи, аукционы и тендеры, международные выставки, ярмарки, оптовые рынки.

Каналы распределения (сбыта) – частично упорядоченное множество однотипных посредников, участвующих в доведении материального потока до потребителей на данном рынке.

Финансово-кредитное обеспечение сбыта – банки и страховые организации, участвующие в реализации продукции предприятия на зарубежных рынках.

Нормативно-правовое обеспечение сбыта – международное и национальное законодательство в области оптовой и розничной торговли, таможенного обслуживания и транспортных перевозок.

Информационное обеспечение сбыта – компьютерные информационные системы, системы связи и интернет, электронная торговля, обеспечивающие решение задач продажи продукции потребителям.

Логистическими посредниками в каналах распределения являются транспортно-экспедиторские фирмы, склады общего пользования, логистические провайдеры (3PL– и 4PL-провайдеры).

При выборе распределительной системы и каналов распределения решается задача максимизации прибыли и минимизации транспортных и складских затрат при доведении товаров и услуг до потребителей.

2.5.6. Логистика запасов

2.5.6.1. Сущность и классификация запасов

Важную роль в международной торговле играет создание запасов товаров на зарубежных рынках и управление запасами. Эти задачи решает международная логистика запасов.

Международная логистика запасов – управление запасами товаров на зарубежных рынках в соответствии с выбранными критериями оптимизации (минимизация логистических издержек, максимальная надежность поставки, минимальное время выполнения заказа, максимизация прибыли и т. п.).

Материальные запасы – товары потребления, находящиеся на складах, в местах хранения или в процессе транспортировки. Запасы определяются в натуральном и стоимостном выражении, на дату и как средние за период.

Причины образования запасов: необходимость обеспечения непрерывности производства и продаж; возможное увеличение спроса на запасы; нарушение графиков поставок; рост цен на запасы; возможность немедленного обслуживания потребителей и др.

Задачи логистики запасов: удовлетворение потребностей производства и торговли в запасах; планирование и нормирование запасов; оптимизация уровней запасов; определение времени пополнения запасов и объема заказа; максимизация оборачиваемости и эффективности запасов; оперативное управление запасами; учет, анализ и контроль запасов.

Виды запасов: производственные, товарные, текущие, страховые, подготовительные, сезонные, переходящие, сверхнормативные, неликвидные, запасы в пути.

Производственные запасы – запасы, предназначенные для производства, в том числе сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты, незавершенное производство.

Товарные запасы – запасы, предназначенные для продажи, в том числе готовая продукция предприятий, запасы в системе оптовой и розничной торговли.

Текущие запасы – запасы, обеспечивающие производство и продажи в интервалах между поставками.

Страховые запасы – запасы, предназначенные для обеспечения спроса в случае перебоев в снабжении или при увеличении спроса выше запланированного уровня.

Подготовительные запасы – запасы, находящиеся в процессе подготовки к производству или продаже.

Сезонные запасы – запасы, которые создаются при сезонном характере производства, потребления или транспортировки.

Переходящие запасы – остатки запасов на конец отчетного периода.

Сверхнормативные запасы – запасы, которые превышают запланированный уровень.

Неликвидные запасы – длительное время не используемые запасы.

Запасы в пути – запасы, находящиеся в процессе транспортировки.

2.5.6.2. Нормирование запасов

Норма запаса – минимальный средний уровень запаса на плановом периоде, обеспечивающий непрерывность производства и продаж. Норма запаса определяется в натуральном, стоимостном выражении и в днях. Норма запаса в натуральном выражении определяется двумя параметрами: максимальным и средним уровнем запаса на плановом периоде. Нормы запасов определяются при составлении годового плана материально-технического снабжения предприятия.

Норма текущего запаса $Н_{тек}$ определяется плановым интервалом между поставками и среднесуточным расходом запаса:

$$Н_{тек} = P \cdot T_{п/2}, \qquad (2.1)$$

где P – среднесуточное плановое потребление запаса; $T_п$ – плановый интервал между поставками, дни.

В днях норма текущего запаса равна $T_{п/2}$.

Плановый интервал между поставками ($Т_п$) определяется нормой отгрузки продукции поставщиком:

$$Т_п = Н_{от}/Р, \quad (2.2)$$

где $Н_{от}$ – норма отгрузки продукции поставщиком.

Максимальный уровень текущего запаса ($М$тек) равен норме отгрузки продукции поставщиком:

$$М_{тек} = Р \cdot Т_п. \quad (2.3)$$

Норма страхового запаса ($Н_{ст}$) определяется временем задержки поставки продукции от поставщика по сравнению с плановым:

$$Н_{ст} = Р \cdot Т_з, \quad (2.4)$$

где $Т_з$ – максимальное время задержки поставки.

Норма подготовительного запаса ($Н_{под}$) определяется длительностью обычных и специальных подготовительных операций:

$$Н_{под} = Р \cdot (Т_{об} + Т_{сп}), \quad (2.5)$$

где $Т_{об}$ – длительность обычных операций (разгрузка, приемка, оформление документов; в соответствии с типовой методикой $Т_{об}$ = 1 день); $Т_{сп}$ – сушка, химическая очистка, размораживание, разрезание и др., определяется техническими условиями, государственными стандартами, инструкциями.

Норма запаса в пути ($Н_п$) определяется временем транспортировки продукции $Т_{тр}$ от поставщика до потребителя:

$$Н_п = Р \cdot Т_{тр}. \quad (2.6)$$

Норма производственных запасов ($Н_{пр}$) равна сумме норм текущего, страхового, подготовительного запасов и запаса в пути:

$$Н_{пр} = Н_{тек} + Н_{ст} + Н_{под} + Н_п. \quad (2.7)$$

При нормировании запасов решается задача определения минимального уровня запасов, который обеспечит выполнение производственной программы.

2.5.6.3. Системы оперативного управления запасами

В процессе работы производственной или торговой организации ее текущие запасы расходуются, поэтому главными ***задачами*** оперативного управления запасами являются: контроль уровня запасов, определение времени пополнения запаса, определение величины заказываемой партии на пополнение запаса.

Основные ***параметры*** систем управления запасами: максимальный уровень (норма) текущего запаса, периодичность контроля запаса, среднесуточное потребление запаса, точка заказа, величина страхового запаса, время доставки заказа от поставщика до потребителя.

Существуют следующие типы систем управления запасами: оперативные; с периодическим и непрерывным контролем; точкой заказа; максимальным уровнем запаса; максимальным и минимальным (страховым) уровнем запаса (двухбункерная система); постоянным уровнем запаса (равномерной поставкой) и переменным заказом (пополнением запаса до максимального уровня).

Оперативные системы – по мере необходимости проверяется уровень запаса и принимается решение о заказе и его величине.

Системы с периодическим контролем – через равные промежутки времени заказывается требуемое количество единиц товара.

Система с непрерывным контролем – уровень запаса непрерывно контролируется автоматизированной системой учета движения запасов.

Система с точкой заказа – момент заказа определяется, когда уровень текущего запаса станет меньше заданного уровня (точки заказа).

Точка заказа – уровень текущего запаса, при достижении которого делается заказ на поставку очередной партии запаса. ***Системы с равномерной поставкой*** – через равные промежутки времени заказывается постоянное количество единиц товара.

Системы с пополнением запаса до максимального уровня – через равные промежутки времени заказывается партия, величина которой пополняет запас до заданного максимального уровня.

Система с минимальным уровнем запаса – система со страховым запасом.

Двухбункерная система – склад делится на две части (бункера). В первом бункере находится текущий запас до точки заказа, во втором бункере – остальная часть текущего запаса и страховой запас. Как только исчерпается запас в первом бункере, делается заказ, пополняющий запас до требуемого максимального уровня в двух бункерах, а потребление запаса осуществляется из второго бункера. При прибытии заказа сначала пополняется второй, а затем первый бункер.

Величина заказываемой партии в случае переменного заказа определяется по формуле

$$\text{Зак} = З_{\text{тр}} - З_{ф} + P \cdot T_{\text{д}}, \qquad (2.8)$$

где $З_{\text{ак}}$ – величина заказываемой партии; $З_{\text{тр}}$ – требуемый уровень запаса; $З_{ф}$ – уровень запаса в момент заказа; P – среднесуточное потребление запаса; $T_{\text{д}}$ – время доставки заказа от поставщика до предприятия, сут.

2.5.6.4. Определение оптимального размера заказа и применение формулы Вильсона

Суммарные затраты на закупку запасов, доставку и хранение в течение планового периода (СУЗ) определяется по формуле

$$\text{СУЗ} = p \cdot D + \text{ОЗ}, \qquad (2.9)$$

где p – цена единицы товара; D – общая потребность в запасах на плановом периоде, нат. ед.; ОЗ – общие транспортно-заготовительные затраты и затраты на хранение запасов, ден. ед.

Общие транспортно-заготовительные затраты и затраты на хранение запасов в течение планового периода определяются по формуле

$$\text{ОЗ} = K \cdot \frac{D}{Q} + M \cdot \frac{Q}{2}, \qquad (2.10)$$

где D – общая потребность в запасе на плановом периоде, нат. ед.; Q – размер партии заказа, нат. ед.; K – транспортно-заготовительные затраты на поставку одной партии, ден. ед.; M – годовые затраты на хранение единицы запаса, ден. ед.

Данная величина будет минимальной при оптимальном размере заказа.

Оптимальный (*экономичный*) *размер заказа* (economic order quantity) ($З_{опт}$) обеспечивает минимум совокупных транспортно-заготовительных затрат и затрат на хранение запасов в течение планового периода, определяется для каждого продукта по формуле Вильсона

$$З_{опт} = \sqrt{\frac{2 \cdot D \cdot K}{M}}. \qquad (2.11)$$

По формуле Вильсона определяются ***оптимальный размер партии поставки***, ***максимальная величина*** и ***норма текущего запаса товара***.

Средний оптимальный уровень запаса в течение планового периода определяется по формуле

$$\overline{З}_{опт} = \frac{З_{опт}}{2}. \qquad (2.12)$$

Суммарные минимальные транспортно-заготовительные затраты ($З_{т\text{-}з\ min}$) на поставку всего объема запасов *D* определяются по формуле

$$З_{т\text{-}з\ min} = K \cdot \frac{D}{З_{опт}}. \qquad (2.13)$$

Суммарные минимальные затраты на хранение ($З_{x\ min}$) всего объема запасов в течение планового периода определяются по формуле

$$З_{x\ min} = M \cdot \frac{З_{опт}}{2}. \qquad (2.14)$$

Если цена не зависит от размера партии, то минимальные затраты на закупку, доставку и хранение запасов в течение планового периода соответствуют оптимальному размеру заказа.

Часто цена единицы товара определяется *со скидкой*, которая устанавливается в зависимости от размера партии. В этом случае надо разделить возможные размеры партий на интервалы, в которых действует одна цена, определить минимальные

суммарные затраты на закупку, доставку и хранение запасов в течение планового периода и выбрать минимальное значение этих затрат. Оно будет соответствовать оптимальному заказу.

Затраты на хранение единицы товара определяются долей от его цены. В этом случае формула Вильсона будет иметь вид

$$З_{опт} = \sqrt{\frac{2 \cdot С_{з.общ} \cdot K}{N \cdot p}}, \qquad (2.15)$$

где $С_{з.\ общ}$ – общая стоимость необходимых запасов; N – доля затрат на хранение единицы запаса от ее цены; p – цена единицы запаса.

Смета транспортно-заготовительных расходов обычно включает расходы на оформление договора поставки, охрану груза, страхование, упаковку, погрузку, разгрузку, транспортировку, прочие расходы, связанные с размещением и исполнением заказа.

Расходы на хранение запаса обычно включают проценты за кредит на оплату стоимости запасов, зарплату персонала склада, амортизацию зданий и оборудования склада, административные и коммунальные расходы склада, стоимость охраны, потери и прочие текущие расходы склада.

2.5.6.5. Определение объема страхового запаса

Объем страхового запаса $\sigma_с$, например в торговых организациях, должен учитывать не только нарушение графиков поставок, но и увеличение спроса на запасы выше запланированного. В этом случае объем страхового запаса может определяться по формуле

$$\sigma_с = \sqrt{R^2 \cdot \sigma_S^2 + S^2 \cdot \sigma_R^2}, \qquad (2.16)$$

где R – среднее время пополнения запаса; s_2 – среднеквадратичное отклонение ежедневного потребления запаса; S_2 – средний объем ежедневного потребления запаса; s_2 – среднеквадратичное отклонение времени пополнения запаса.

Среднеквадратичные отклонения σ находятся по статистическим данным ежедневных объемов потребления (продаж) и времени поставок запасов за определенный период (например, за месяц) по формуле

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum f \cdot d^2}{n-1}}, \qquad (2.17)$$

где f – частота значения; d – отклонение значения от среднего; n – количество наблюдений в периоде.

Величина запаса σ_c удовлетворяет 84,1 % всех заявок. Для увеличения процента удовлетворенного спроса надо увеличить размер страхового запаса. Объем страхового запаса тогда будет равен:

$$З_{страх} = K \cdot \sigma_c. \qquad (2.18)$$

Значения коэффициентов (K) даны в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Таблица уровней удовлетворения спроса

Коэффициент K	1,0	1,3	1,6	2,0	2,3	2,6	3,0
Уровень удовлетворения спроса, %	84,1	90,3	94,5	97,7	98,9	99,5	99,9

Если учитывается только время задержек в поставках, то объем страхового запаса можно определять по формуле

$$З_{страх} = S \cdot \frac{\sum T_{зад} \cdot C_{з.общ}}{\sum C_{з.общ}}, \qquad (2.19)$$

где S – среднесуточное потребление запаса; $T_{зад}$ – время задержки поставки; $C_{з.\ общ}$ – общая стоимость необходимых запасов.

В формуле (2.20) суммы берутся только по поставкам с задержками. Время задержки может вычисляться относительно планового или среднего времени поставки за период.

2.5.6.6. Анализ запасов

При анализе запасов определяются такие показатели, как сумма поступивших и отпущенных запасов, остатки запасов,

средний запас, оборачиваемость и длительность оборота за отчетный период. Кроме того, проводится *ABC*– и *XYZ*-анализ запасов.

Он выполняется в натуральном и в стоимостном выражениях в целом и по отдельным товарам.

Остатки запасов на конец периода ($З_к$) определяются по формуле

$$З_к = З_н + З_п - З_о, \quad (2.20)$$

где $З_н$ – запасы на начало периода; $З_п$, $З_о$ – объемы поступивших и отпущенных запасов за период.

Средний запас ($З_{средн}$) определяется следующим образом:

• если учитываются только запасы на начало и конец периода (интервала):

$$З_{средн} = \frac{З_н + З_к}{2}; \quad (2.21)$$

• если учитываются уровни запасов внутри промежутков отчетного периода:

$$З_{средн} = \frac{З_{средн\,1} \cdot T_1 + З_{средн\,2} \cdot T_2 + \ldots + З_{средн\,n} \cdot T_n}{T_1 + T_2 + \ldots + T_n}, \quad (2.22)$$

где $З_{средн\ 1}$ – средние запасы в промежутке периода; T_1 – длительность промежутка анализируемого периода; n – количество промежутков в периоде;

• если промежутки периода одинаковы:

$$З_{средн} = \frac{З_{средн\,1} + З_{средн\,2} + \ldots + З_{средн\,n}}{n}. \quad (2.23)$$

Коэффициент оборачиваемости запасов ($К_о$) за период определяется по формуле

$$К_о = \frac{О_З}{З_{средн}}, \quad (2.24)$$

где $О_З$ – оборот (количество отпущенного) запаса за период;

$З_{средн}$ – средний запас за период.

Длительность оборота ($Д_о$) определяется в днях по формуле

$$Д_о = \frac{T}{K_о}, \qquad (2.25)$$

где *T* – количество дней в анализируемом периоде.

Длительность оборота показывает средний срок хранения запасов в отчетном периоде. Чем больше коэффициент оборачиваемости и меньше длительность оборота, тем более эффективно используются запасы.

Доля стоимости запаса в товарообороте ($С_{з.\ тов}$):

$$С_{з.тов} = \frac{1}{K_о} 100\%. \qquad (2.26)$$

ABC– и *XYZ*-анализ запасов проводится в натуральном выражении, по их стоимости, оборачиваемости, выручке и прибыли.

Важнейшими ***задачами*** управления запасами являются максимизация оборачиваемости, эффективности и минимизация длительности оборота запасов при удовлетворении спроса на них.

2.5.7. Складская логистика

Складская логистика – управление складскими операциями с целью обеспечения максимальной пропускной способности (производительности) склада при минимальных затратах и требуемом качестве обслуживания потребителей.

Логистика складирования обеспечивает хранение, перемещение, консолидацию и разукрупнение грузов на складе; организацию системы складирования; упаковку и маркировку грузов; складской учет и анализ; управление складскими запасами; координацию складских операций с закупочной, производственной, транспортной и распределительной логистикой; минимизацию затрат на складские операции; обеспечение качества обслуживания потребителей.

Склад – здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения поступившей продукции, подготовки ее к потреблению и отпуску потребителям.

Складирование – процесс размещения продукции или

товаров в складских помещениях с целью демпфирования колебаний объемов поставок, спроса и синхронизации скоростей потоков товаров в системах продвижения от изготовителей к потребителям или потоков материалов в технологических производственных системах.

Функции складов: временное размещение и хранение материальных ресурсов, преобразование материальных потоков, обеспечение логистического сервиса, концентрация и комплектация нужного ассортимента товаров, обслуживание потребителей.

Виды складов: производственные, торговые, готовой продукции, дилерские и дистрибьюторские, центральные, зональные, коммерческие общего использования, оптовые распределительные, розничные, таможенного хранения, транзитно-перевалочные, сезонного хранения, резервные и др.

Производственные склады – склады сырья, материалов, комплектующих, незавершенного производства, полуфабрикатов и готовой продукции на предприятии, предназначенные для обеспечения непрерывности производства и продаж готовой продукции.

Склады торговых организаций – оптовые, мелкооптовые и розничные склады. Выполняют функции обеспечения концентрации товаров и их комплектации в нужном ассортименте и организации доставки товаров нужными партиями потребителям.

Складские операции – разгрузка и погрузка транспорта, приемка груза по количеству и качеству, размещение на местах хранения, хранение, перемещение груза на складе, отборка груза с мест хранения, комплектование, упаковка и маркировка, оформление документов, отправка грузов потребителям, учет и инвентаризация запасов.

Оборудование складов делится на технологическое и подъемно-транспортное. *Технологическое оборудование* предназначено для обработки и хранения грузов и поддержания необходимых режимов хранения. *Подъемно-транспортное* оборудование служит для перемещения и укладки грузов, оно должно соответствовать способу хранения грузов.

2.5.8. Транспортная логистика

Международная транспортная логистика – управление международными грузо– и пассажироперевозками с целью доставки грузов (пассажиров) в требуемом количестве, в нужное место, время, оптимальным маршрутом, с нужным сервисом и с

наименьшими затратами.

Задачи транспортной логистики: выбор экспедитора, перевозчика и вида транспорта; выбор маршрута и условий перевозки; страхование груза; перевозка; таможенное оформление и экспедирование грузов; доставка груза (пассажиров) до пункта назначения; минимизация затрат на доставку груза.

Принципы перевозки грузов – максимальная загрузка транспорта, минимизация пустого пробега и длины маршрута, оптимальная скорость перевозки, планирование загрузки транспорта в прямом и обратном направлениях.

Транспорт как отрасль экономики делится на виды транспорта, которые предоставляют услуги по перевозке грузов и пассажиров различным потребителям.

Перевозка грузов осуществляется транспортом общего и необщего пользования.

Транспорт общего пользования – транспорт, принадлежащий транспортным организациям, предоставляющим услуги по перевозке грузов и пассажиров на коммерческой основе.

Транспорт необщего пользования – внутрипроизводственный транспорт производственных и торговых организаций.

Основными ***видами*** международных перевозок грузов являются: унимодальные, комбинированные, смешанные, интермодальные, мультимодальные, чартерные, терминальные (со складированием), транзитные.

Унимодальные перевозки выполняются одним экспедитором и одним видом транспорта по одному документу; *комбинированные* – осуществляются более чем двумя видами транспорта и экспедиторами, по нескольким транспортным документам и нескольким тарифным ставкам; *смешанные* – выполняются по крайней мере двумя различными видами транспорта (например, автомобильным и железнодорожным); *интермодальные* – осуществляются несколькими видами транспорта под руководством одного оператора, с единой тарифной ставкой и одинаковыми правами всех перевозчиков; *мультимодальные* – интермодальные перевозки, в которых один вид транспорта выступает как главный перевозчик, а остальные – как клиенты; *чартерные* – нерегулярные перевозки, осуществляемые по договору чартера; *терминальные* (*со складированием*) – выполняются с использованием терминалов – складов временного хранения и комплектования грузов с последующей погрузкой на другой вид транспорта; *транзитные* – осуществляются без использования пунктов промежуточного складирования и хранения грузов.

2.5.9. Виды транспорта, их преимущества и недостатки

Виды транспорта: автомобильный, железнодорожный, воздушный, морской, внутренний водный (речной), трубопроводный, наземный, подземный, местный, национальный, региональный, международный, магистральный, внутренний.

Автомобильный транспорт используется для перевозки малых и средних грузов на малые и средние расстояния. Преимущества данного вида транспорта: большая маневренность, возможность доставки груза «от двери до двери»; недостаток: относительно высокая стоимость перевозки.

Железнодорожный транспорт используется для перевозки средних и крупных грузов на средние и большие расстояния. Достоинство такого транспорта: относительно низкая стоимость перевозки; недостатки: малая гибкость, требует использования дополнительного транспорта.

Воздушный транспорт применяется для перевозки срочных грузов на большие расстояния. Его достоинство: высокая скорость доставки; недостаток: относительно высокая стоимость. Такой вид транспорта наиболее эффективен при перевозке легких и малогабаритных грузов.

Морской транспорт – самый крупный перевозчик в международных перевозках. Его преимущество: низкие тарифы; недостатки: низкая скорость, малая периодичность.

Внутренний водный (***речной***) ***транспорт*** – самый дешевый при перевозке грузов более 100 т на расстояния более 200 км. Его недостатки: низкая скорость и ограниченность маршрутов.

Трубопроводный транспорт используется для транспортировки нефти и газа на большие расстояния.

Применение логистики на транспорте достигается за счет совместного планирования перевозок, договорных отношений между заказчиками и перевозчиками, применения единой тары, техники и технологии перевозок и складирования грузов, согласования экономических интересов партнеров.

Партнерами в транспортной логистике являются: отправитель и получатель груза, экспедитор и транспортное предприятие.

Совместное планирование перевозок – это разработка маршрутов и планов – графиков перевозок. *Технологическое единство* – применение единых стандартов при упаковке, погрузке, разгрузке, транспортировке, складировании и хранении грузов. *Техническое единство* – применение стандартных грузовых единиц, тары и упаковки. *Экономическое согласование* –

применение общей методологии тарифной системы перевозок.

Перевозка грузов обеспечивается *экспедитором* по договору транспортной экспедиции. Взаимоотношения заказчиков, экспедиторов и перевозчиков, порядок организации перевозки в различных видах транспорта определяются транспортными уставами и кодексами и другими актами законодательства.

2.5.10. Сервисная логистика

Сервисная логистика – организация и управление ассортиментом, объемами и качеством сопутствующих продажам услуг с целью лучшего обслуживания потребителей, оптимизации объема услуг и минимизации затрат в соответствии с выбранной стратегией.

Сервис в логистике – комплекс услуг, оказываемых в процессе продажи, поставки и после продажи товаров потребителям. Сервис может выполняться предприятием-изготовителем, его филиалами, дистрибьюторами, дилерами, независимыми специализированными организациями.

Виды сервиса: предпродажный, продажный, послепродажный, гарантийный, послегарантийный.

Предпродажный сервис – приближение мест продажи к покупателям, формирование нужного потребителям ассортимента и объемов товарных запасов, подготовка товаров к продаже, информационное обслуживание покупателей.

Продажный сервис – демонстрация товара, консультирование покупателей.

Послепродажный сервис – формирование заказа, упаковка, маркировка и доставка товара, приведение товара в рабочее состояние, монтаж, наладка, обучение потребителей, техническое обслуживание и ремонт, поставка запасных частей.

Гарантийный сервис – обязательство бесплатного послепродажного обслуживания клиентов в течение гарантийного срока.

Послегарантийный сервис – обслуживание клиентов по договору на платной основе после гарантийного срока обслуживания.

Показатели уровня качества логистического сервиса: ассортимент, объемы и качество товаров, сроки и гибкость поставок (возможность изменения условий заказа), сроки оформления заказа, качество и надежность поставки, информационное обслуживание клиентов.

Качество поставки – доля заказов, выполненных в соответствии с требованиями заказчиков к общему количеству

выполненных заказов.

Параметры контроля качества логистического сервиса: время оформления и исполнения заказа, точность его исполнения, время ответа на запрос клиента, процент исполненных заказов, процент исполнения заказов с разными уровнями качества, готовность к поставке (процент принятых заказов к общему количеству заявок). Например, *полное время* от получения заказа до его исполнения включает в себя время оформления, изготовления, комплектации, упаковки, отгрузки и доставки заказа. Соблюдение указанного в договоре срока поставки зависит от того, насколько точно выдерживаются перечисленные составляющие этого срока.

2.5.11. Информационная логистика

Информационная логистика – управление информационными потоками, связанными с материальными, пассажирскими, финансовыми и сервисными потоками в международной логистической системе.

Цель информационной логистики – обеспечение логистических систем и их звеньев в нужные сроки, в нужном месте, нужной информацией, нужного объема и качества для принятия эффективных управленческих решений в сфере логистики.

Задачи информационной логистики: планирование логистических процессов; учет и контроль движения логистических потоков; оперативное управление движением логистических потоков; разработка оптимальных управленческих решений в логистических системах; интеграция участников логистической цепи и т. д.

Информационная логистика занимается сбором, обработкой, хранением и представлением информации, необходимой для кратко-, средне– и долгосрочного управления логистическими потоками в логистических системах; ведет учет движения материальных потоков на складах; управляет запасами; контролирует реализацию логистических процессов в сферах снабжения, производства и сбыта готовой продукции.

Информационная логистика охватывает все стадии цикла снабжение – производство – сбыт и всех участников движения логистических потоков.

Объекты управления в информационной логистике: снабжение, производство, сбыт, транспортировка, складирование, запасы, материальный, финансовый, информационный и сервисный потоки.

При планировании определяются спрос на продукцию предприятия, ассортимент, объемы и сроки поставки продукции потребителям, потребности предприятия в материальных ресурсах и запасах, потребности в перевозках и складировании на всех стадиях цикла снабжение – производство – сбыт.

2.5.12. Логистика возвратных товарных потоков [4]

В деятельности торговых организаций все больше проблем вызывает управление возвратными товарными потоками, эффективность управления которыми находится на недостаточно высоком уровне. Объемы возвращаемых товаров с каждым годом увеличиваются. Причиной этому является слабое применение логистических принципов управления в данной сфере. Практика управления возвратными товарными потоками в оптовой торговле основана на учете отдельных составляющих затрат на обслуживание возвратов и не носит системного характера.

Логистику возвратных товарных потоков зачастую называют реверсивной логистикой. Это широкое понятие, охватывающее логистический менеджмент и деятельность по снижению и устранению опасных и неопасных потерь тары и товаров. Она означает обратное распределение – движение товаров и информации в направлении, противоположном тому, в котором протекает нормальная логистическая деятельность.

Логистика возвратных товарных потоков, или **реверсивная логистика** – процесс планирования, реализации и контроля логистических товаропотоков, возвращающихся из сферы обращения и потребления в результате обратного распределения готовой продукции, опасных, поврежденных, просроченных и использованных товаров и тары и связанной с ними информации в целях восстановления их стоимости.

Логистика возвратных потоков заключается в управлении потоками сырья, незавершенного производства, упаковки и готовой продукции, идущими от точек производства, распределения и конечного использования обратно по цепи поставок, с целью возврата им потребительских свойств или уничтожения при оптимальных издержках.

Таким образом, обратная (реверсивная, возвратная) логистика (Reverse Logistics) – часть процесса управления цепочкой поставок, управление возвратами, которое включает все виды деятельности, связанные с движением товара обратно на склад поставщика или продавца.

К возвратам, возникающим при работе оптовых организаций, относятся возвратные материальные потоки, возникающие на

стадии распределения готовой продукции. К ним относятся:

• некондиционные товары, в частности товары ненадлежащего качества;

• неликвидные товары, в частности товары, не пользующиеся спросом;

• товары, не проданные в срок по договору;

• товары устаревших моделей;

• товары с ошибками поставки, в частности товары ненадлежащего количества или поставленные с нарушением условий договора.

Главными ***объектами управления*** в системе возвратной логистики выступают категории некондиционного товара (не соответствующего паспортным нормам качества, а также обладающего незначительными недостатками и имеющего повреждения при сохранении его функциональности), а также неликвидного товара (не востребованного потребителем из-за некондиционности или утраты ценности).

Логистику возвратных потоков зачастую связывают с неизбежными расходами бизнеса, оценивают как управленческую уступку или же чересчур «гуманистическую» инициативу. Однако все больше торговых оптовых организаций начинают относиться к обратной логистике как к необходимой составляющей эффективной стратегии управления цепочкой поставок – как к тому, что может улучшить конкурентоспособность этой цепочки в будущем.

Логистика возвратных потоков выполняет традиционные для логистики функции транспортировки и управления запасами, но в данном случае центральным процессом является получение продукта обратно от клиента, а не продвижение продукта к клиенту.

Логистика возвратных потоков связана с получением некой выгоды для организации, однако определить ее эффективность достаточно сложно. Именно поэтому торговые организации чаще говорят о затратах, связанных с управлением возвратами, нежели о преимуществах от возврата. Оптовые организации для достижения успеха должны понимать те выгоды, которые способна принести эффективная обратная логистика, и умело управлять возвратными потоками.

Оптовые организации вынуждены заниматься работой с возвращенными товарами, при этом им приходится рассматривать три наиболее важных вопроса:

• по какой причине товар был возвращен;

• можно ли произвести обработку товара и реализовать его повторно;

• каким образом сократить возвраты товара.

Ответив на эти вопросы и приняв решения, необходимо организовать работу на складе или оптовой базе, в том числе распределить силы и средства, а также потребности в рабочей силе. Высококвалифицированный персонал – важная составляющая процесса обработки возвращенных товаров. Необходимо назначить руководителя и подобрать команду работников, занимающихся исключительно возвращенными товарами, так как обработка возвращенных товаров требует в области обратной логистики особых знаний и опыта, который приобретается не сразу. Работники, занимающиеся возвратом товаров, должны знать регламент компании по данному аспекту, досконально изучить номенклатуру товаров и их особенности. Компании должны понять, что работать с возвращенными товарами должен специально подобранный и обученный персонал. От того, какие люди анализируют и обрабатывают возвращенный товар, зависит уровень затрат на возвратную логистику. Поэтому необходимо нанимать только квалифицированных работников, способных качественно выполнять свою работу. Нельзя забывать и о мотивации этих работников. При хорошо налаженной работе может снизиться уровень возврата товара, что позволит сократить расходы и, как следствие, увеличить заработную плату персоналу.

Чтобы понять причины возврата товаров, оптовые организации должны собирать данные о возврате постоянно и структурированно, выявлять факторы возврата, виды возвращаемой продукции и их состояние и т. д.

Выяснив причины, по которым был возвращен товар, необходимо определить, как именно будет организована работа с ним. Чаще всего товар в оптовые организации из розничных сетей возвращают по следующим основаниям:

• товар пришел в негодность при транспортировке;

• товар имеет скрытые недостатки, которые выявились в процессе продажи;

• истек или подходит к концу срок годности товара;

• возврат товара, поставленного для проведения акции, после ее окончания;

• низкая реализация товара в магазине (как правило, ниже 10 % от объема поставленного товара, срок реализации которого составляет 60–90 дней);

• ошибка отправителя груза при выполнении заказа;

• ошибка покупателя в заказе.

По величине возврата товаров в процентном отношении можно судить об уровне организации возвратной логистики, и в

том числе о качестве товаров. Правильный анализ причин возврата товара поможет оценить уровень работы предприятия. Размер доли возвращаемых товаров зависит от ассортимента реализуемой продукции и типа компании (производственная, оптовая или розничная торговля), от этого же зависят и возможные меры по предотвращению возврата.

Возвратные потоки имеют значительно большее количество отличительных параметров, чем материальные потоки от производителя до конечного потребителя. Для экономии времени при принятии решения о выборе оптимальных процессов управления ими необходима классификация возвратных потоков по видам, отличающимся по тем или иным признакам. К наиболее значимым признакам относят:

• функциональное назначение возвратных потоков (сырье, товар для конечного потребления или оборотная тара);

• источник происхождения возвратного потока (например, сфера потребления, сфера производства и обращения);

• кондицию и ликвидность.

По П.А. Терентьеву, возвратные товарные потоки классифицируются в зависимости от таких свойств, как ликвидность, кондиция и степень влияния на жизнедеятельность человека. По последнему свойству возвратные товарные потоки делятся на непосредственно и опосредованно влияющие на жизнедеятельность человека.

Согласно специализированным словарям:

• неликвидными считаются товарно-материальные ценности, которые не нужны предприятию, а также труднореализуемые готовые изделия (вследствие ухудшения качества товаров в процессе хранения, морального износа). Бывают кондиционными и некондиционными;

• ликвидным считается товарно-материальный поток с высокой оборачиваемостью запасов;

• некондиционным товаром считается не соответствующая оговоренным условиям и нормам продукция, в том числе не соответствующий стандартам товар с изъяном в результате производства (бракованный);

• кондиционным товаром считается соответствующая всем оговоренным условиям и нормам продукция.

К категории товаров, непосредственно влияющих на жизнедеятельность человека, относятся продовольственные товары, предметы гигиены, лекарства, товары медицинского назначения и др. Данные товары при ненадлежащем качестве грузопереработки, хранения и истекшем сроке годности способны причинить вред здоровью. Они не подлежат возврату в цепи

поставок с целью повторной продажи потребителю или торговому представителю.

К категории товаров, опосредованно влияющих на жизнедеятельность человека, относятся все остальные товары, для которых нет жестких требований к условиям хранения и срокам годности. Такие товары могут быть в дальнейшем реализованы.

Кондиционным ликвидным является товар:

• поставленный в ненадлежащем количестве;

• поставленный с нарушением условий договора или ошибочно.

Кондиционным неликвидным является, как правило, товар, возвращенный поставщику для перераспределения по цепи поставок:

• не проданный в срок по договору;

• не пользующийся спросом;

• устаревшей модели;

• повторного обращения;

• сезонный.

Некондиционным ликвидным является товар:

• со скрытыми производственными дефектами;

• ненадлежащего качества;

• поврежденный в процессе хранения, транспортировки и др.;

• на гарантийном обслуживании. Некондиционным неликвидным является товар:

• с истекшим сроком годности;

• направляемый на утилизацию.

С целью уменьшения времени анализа каждому виду возвратного потока должен соответствовать набор альтернативных процессов управления.

Можно выделить основные ***этапы*** при организации процесса возвратной логистики в оптовой организации: сбор, сортировка, обработка или утилизация. После доставки возвращенного товара на склад или оптовую базу и тщательной регистрации, а также после выявления причин возврата товара его надо направить на обработку по технологической цепочке и правильно рассортировать.

Для *сбора* возвращаемых товаров существует множество различных способов. Наилучшим и эффективным способом для организации возвратной логистики является создание оптовой организацией специализированного склада по сбору и сортировке возвращаемой продукции. Также можно передать все функции возвратной логистики специализирующейся на этом фирме, что понесет за собой значительные расходы, поэтому лучше самим

создать собственную структуру, специализирующуюся на процессах возвратной логистики.

Сортировка – важный этап в процессе обратной логистики, так как на этом этапе принимается решение по дальнейшему использованию возвращаемых товаров. Создание централизованного склада или пункта для возврата товаров имеет очевидные преимущества:

• компании не отвлекают персонал для проведения непрофильных работ;

• сбором и сортировкой занимаются постоянные квалифицированные сотрудники, которые выполняют только эти работы, что сокращает общие временные и материальные расходы;

• решения по дальнейшему применению возвращаемой продукции принимаются быстро и практически безошибочно;

• повышается количество обрабатываемых товаров, тем самым снижается уровень утилизированных.

Обработка возвращенных товаров является следующим после сортировки этапом. Большинство торговых компаний не выделяют для обработки возвращаемых товаров отдельные склады, однако, чтобы данные работы были выполнены более эффективно, следует хотя бы отделить площади, предназначенные для возвращенных товаров, от остальных помещений склада, т. е. создать «изолятор брака». Это следует сделать для того, чтобы вести учет и предотвращать потери товара, избежать пересортицы, предотвратить случайную отгрузку бракованных товаров.

Чтобы можно было выполнять прямые и обратные операции, на складах рекомендуется выделять специальные зоны приемки. Площади для возвращенных товаров важно не только отделить от других, но и распланировать так, чтобы обработка шла быстро и упорядоченно. В большинстве оптовых компаний эта работа организована на невысоком уровне: площади используются нерационально и бессистемно, планировка практически отсутствует, технологическая цепочка не выстроена. Руководителям следует больше уделять внимания этому участку деятельности. Обработка возвращенных товаров должна стать неотъемлемой частью общего процесса распределения товаров.

Возвращенные товары не всегда следует отправлять на утилизацию. Многие товары можно использовать повторно либо перепродать продукт после требуемой доработки. Это позволит не только сократить расходы, но и получить дополнительную прибыль.

Необходимо определить, подлежит товар обработке и

дальнейшей реализации или его необходимо утилизировать. Оптовая организация должна сформировать технологию обработки товаров. На этом этапе работники, занимающиеся возвращенными товарами, должны выяснить следующие вопросы:

• возвращенные товары непоправимо повреждены и не пригодны для продажи или их можно обработать, расфасовать в новую упаковку и снова продать;

• возвращены ли товары в соответствии с договором с торговой организацией как слабо реализуемые;

• возвращен ли товар в связи с изъятием из продажи после проведения акции;

• находится ли товар в ненарушенной упаковке и можно ли снова немедленно направлять его на реализацию;

• нужно ли проводить экспертизу качества товара;

• какова цена единицы товара;

• на каких условиях оплаты данный товар был поставлен в розничную торговую сеть;

• как следует рассматривать данный конкретный товар в соответствии с регламентом компании по возвращенным товарам.

Следующий этап – *утилизация* товаров. Существует три основных варианта использования возвращаемой продукции: продажа товара в том же состоянии, в каком его возвратили; продажа (полностью или частично) обработанного, переупакованного товара; ликвидация товара. Возвращенные товары можно ликвидировать такими способами, как отправка в утиль (захоронение), использование для пожертвования (на благотворительность).

Чтобы понять, как логистика возвратных потоков может создавать дополнительную выгоду, нужно изучить два важнейших компонента этого процесса – маркетинг и логистику. С точки зрения маркетинга эффективная логистика возвратных потоков работает на брэнд: она улучшает отношение клиента к качеству услуг и товаров, поскольку способствует уменьшению рисков при покупке для клиента. Эффективная логистика возвратных потоков выступает рекламой для компании, донося до клиента «послание», что данная компания социально ответственна и стремится работать на благо потребителя. С точки зрения логистики управление возвратом также эффективно. Быстро доставленные возвращаемые товары могут быть запущены заново в цепочку поставок: либо в их текущем состоянии другим клиентам, либо после соответствующей доработки. Например, если компания-оптовик, реализующая крупы, которые самостоятельно их расфасовывает, получает от розничной организации товар с нарушением индивидуальной упаковки, то

целесообразно данный товар после предварительной очистки расфасовать в новую упаковку и реализовать. Таким образом, управление возвратами способствует повышению совокупной прибыли за счет того, что оно уменьшает затраты на списание товаров и их утилизацию, а также дает компаниям возможность использовать продукт повторно.

Оптовые организации и производители проявляют большой интерес к обратной логистике по нескольким причинам. Во-первых, в Республике Беларусь, как и во всем мире, расходы на утилизацию отходов постоянно растут.

Во-вторых, наблюдается значительный рост прямых продаж через интернет, что в перспективе может повысить процент возвратов. У прямых продавцов нет иного выбора, кроме развития эффективного управления возвратами. Система логистики возвратных потоков просто должна эффективно справляться с возвратом товара, пользуясь либо существующими каналами, либо вторичными. Специалисты в области возвратной логистики обязаны уметь идентифицировать, отслеживать и использовать эти каналы, чтобы должным образом использовать товарные потоки и усиливать позиции своей организации на рынке. Также необходимо уметь определять долю логистики возвратных потоков в расходах, прибылях и активах их компаний.

Доля логистики возвратных потоков в расходах и прибылях торговых организаций чрезвычайно высока. Соответственно эффективная возвратная логистика может принести дополнительную прибыль. Увеличение этой прибыли от логистики возвратных потоков может быть достигнуто благодаря нижеследующему.

Прибыль от повторных продаж и предоставления новых товаров взамен непроданных и плохо продаваемых. Например, розничные торговые организации могут договориться с оптовыми поставщиками о возврате плохо продаваемых или залежавшихся товаров: доплатив, можно получить новый товар вместо старого. Таким образом, не придется платить за всю партию нового товара, а оптовые поставщики смогут использовать складскую площадь, избавившись от плохо реализуемой продукции. Поставщик, соглашаясь на данные условия, будет поддерживать прежний уровень цен, не допуская удешевления его продукции. Однако управлять возвратом нужно так, чтобы даже возвращенные товары не шли на выброс, а поступали на вторичный рынок на повторную продажу в доработанном виде. Таким образом, оптовая организация будет также получать дополнительную прибыль от вторичных продаж по альтернативным каналам.

Удовлетворенность клиентов зависит от успеха любой организации. Если организация не удовлетворяет клиентов, клиенты вряд ли будут сотрудничать с ней в долгосрочной перспективе, не говоря уже о получении прибыли, высокой рентабельности активов, увеличении акционерной стоимости или достижении других успехов. Таким образом, организации должны поставлять товары, которые удовлетворяют клиентов. К сожалению, клиенты судят о продукции исходя из целого ряда факторов. Некоторые из этих факторов явно зависят от логистики: количество запасов, время доставки, обработка возвращаемых товаров, цена. Следовательно, главную цель логистики можно определять с точки зрения обслуживания клиентов. Организации должны организовать движение товаров эффективными способами для достижения высокого уровня удовлетворенности клиентов с наименьшими расходами.

Положительный имидж и хорошая репутация, заработанная посредством возвратной логистики, может принести прибыль как в прямом, так и в переносном смысле. Эффективная логистика возвратных потоков работает на брэнд: она улучшает отношение клиента к качеству услуг и продуктов, поскольку способствует уменьшению рисков для клиента при покупке. Также возвратная логистика выступает рекламой для оптовой организации, донося до клиента «послание», что данная компания социально ответственна и стремится работать на взаимовыгодных коммерческих условиях с розничными сетями.

Розничные продавцы реагируют на поведение своих поставщиков при возврате товаров, и хорошая репутация, полученная с помощью обратной логистики, может создать лояльность розничной организации, столь необходимую в долгосрочном коммерческом сотрудничестве. К примеру, оптовая организация, поставляя товар в сеть розничных магазинов, заключает с ней договор о возврате непроданного товара или товара с истекающим сроком годности. Также за счет оптового поставщика розничные сети могут проводить различные акции и распродажи товара с истекающим сроком годности, чтобы сократить его возврат. Обе эти программы возврата достаточно трудоемки и затратны в финансовом плане, но оптовики уверены, что их действия работают на брэнд и увеличение лояльности розничных организаций.

Снижение затрат. Множество продуктов и единиц товара могут быть возвращены оптовику по договору, например за один месяц до окончания срока их годности. И хотя процесс возврата создает дополнительные расходы, нужно помнить, что каждый продукт или компонент может быть вновь пущен в продажу

другому клиенту или в сеть общественного питания, где товар будет реализован еще до окончания его срока годности. В данном случае расходы на логистику возвратных потоков уравновешиваются отсутствием расходов на утилизацию. Эффективная логистика возвратных потоков также позволяет снизить затраты на поддержание экологии и утилизацию. Кроме того, эффективно организованная логистика возвратных потоков вносит свой вклад в управление взаимоотношениями между оптовым поставщиком и розничной организацией, а информация о том, почему происходит возврат товара, может быть использована для дальнейшего усовершенствования продукта, что снижает вероятность последующих возвратов. Например, если товар возвращается по причине разрыва упаковки, то необходимо ее доработать – сделать более плотной и надежной.

Повышению оборачиваемости активов способствует усовершенствование логистики возвратных потоков. Исходя из терминов теории управления товарными потоками, возвращенные товары ничем не отличаются от новых поступлений. Возвращенные товары с точки зрения самой товарной базы – это активы. Таким образом, при принятии возвращаемых товаров наращиваются активы. Эффективное управление возвратами может способствовать оптимизации количества складских товарных запасов. Если розничная организация хранит устаревшие или медленно продающиеся товары, то в интересах оптовой организации удалить этот продукт со складов магазинов и заменить более современным, в котором заинтересован рынок. Этого можно достичь путем усовершенствования процессов логистики возвратных потоков и за счет оптимизации процессов сортировки, тем самым одновременно преобразовывая возвращаемые товары в запас, идущий на повторную продажу.

Грамотно организованный возврат товаров – это еще и важный стратегический инструмент. Если оптовая организация делает политику возврата более строгой, не идет на уступки в некоторых вопросах, в то время как конкуренты остаются более либеральными, компания лишит себя конкурентного преимущества.

Управление возвратом существенно снижает затраты на поддержание экологии и утилизацию. В каждой организации высший менеджерский состав должен обращать большое внимание на усовершенствование деятельности обратной логистики, придавать особое значение стратегической и финансовой важности правильного осуществления обратной логистики. Во многих случаях придется провести длительную подготовительную работу по убеждению персонала в

необходимости концентрироваться на обратной логистике. Каждая организация должна прийти к пониманию необходимости улучшать обратную логистику, чтобы увеличить прибыль и при этом повысить собственную социальную ответственность.

Приведем пример применения логистики возвратных потоков в оптовой организации, расфасовывающей бакалейные товары, т. е. товары, которые обладают ограниченной возможностью возврата в конце их жизненного цикла. Тем не менее данная организация может сталкивается с проблемой возврата товаров, не удовлетворивших клиента (розничные торговые сети) по тем или иным причинам.

Одна из целей логистики возвратных потоков компании – избежать возврата из-за повреждений при перевозке, поскольку именно эти возвраты обходятся дороже всего. К примеру, когда несколько раз отмечается один и тот же тип повреждения, сотрудники компании заказывают поставщику новый вид упаковки товара, снижающий возможность подобных повреждений. В результате получена значительная экономия и сокращение возвратов по причине повреждений упаковки при перевозке товаров.

Таким образом, компании могут использовать логистику возвратных потоков для анализа причин возврата и дефектов. Полученные данные важны для создания оптимальной упаковки.

Каждая оптовая организация развивается, когда менеджеры видят и ценят преимущества обратной логистики. Возможности логистики возвратных потоков используются для повышения конкурентоспособности организаций. И хотя обратная логистика, может быть, никогда и не станет основой стратегии каждой организации, руководство компании понимает, что логистика возвратных потоков максимально соответствует стремлению компании быть лидером и улучшить обслуживание своих клиентов. Система возвратной логистики по-прежнему остается неизведанной территорией для многих компаний. Те менеджеры, которые понимают важность этого процесса, усиливают конкурентоспособность своей организации.

Для успешного внедрения системы возвратной логистики необходимо личное руководство топ-менеджмента. Только тогда стратегическая важность этого процесса будет широко признана в коллективе.

Очень важно интегрировать все сферы функционирования системы. Интеграция главным образом означает создание более тесных связей между функциями маркетинга и логистики для получения гладкого процесса возврата с очевидными преимуществами для клиентов. Каждая компания должна

признать, что логистика возвратных потоков затрагивает несколько подразделений и не может рассматриваться изолировано от остальных бизнес-процессов.

Чтобы стать конкурентоспособной оптовой организацией необходимо систематически совершенствовать процессы принятия решений, основываясь на анализе расходов на обратную транспортировку, стоимость переработки и стоимость обработки. Это позволит вычленить те товары и операции, которые могут обеспечить возврат продукции при минимальных затратах.

«Обратная» логистика признана многими компаниями неотъемлемой частью общей системы доставки и распределения товаров, заслуживающей такого же внимания, как и «прямая» логистика. Действительно, для успешного бизнеса оба этих типа логистики важны, так как у них одна и та же цель – поиск путей выполнения работы лучше, быстрей и дешевле.

Потенциал дальнейшего развития логистики возвратных потоков еще не до конца понят многими компаниями. Некоторые оптовые организации занимаются управлением возвратами уже много лет, другие – только пытаются внедрять систему возвратов товаров. Тем не менее, все организации должны осознавать неоспоримые преимущества логистики возвратных потоков и внедрять ее в общую логистическую систему.

Каждая из компаний, использующая обратную логистику, может подтвердить ценность этого внедрения.

2.6. Роль иностранных инвестиций в развитии международной торговли Республики Беларусь [5]

Без инвестиций невозможны создание современного производства, обеспечение конкурентоспособности товаропроизводителей на внешних и внутренних рынках. Процессы структурного и качественного обновления мирового товаропроизводства и рыночной инфраструктуры происходят исключительно за счет инвестирования. Чем интенсивней оно осуществляется, тем быстрее протекает воспроизводственный процесс, тем активнее происходят эффективные рыночные преобразования.

В условиях глобализации и экономической интеграции страны мира поставлены перед объективной необходимостью активизации инвестиционной деятельности в создание конкурентоспособных хозяйственных систем, модернизацию и реконструкцию действующих структур, обеспечение диверсификации капитала с целью социально ориентированных структурных преобразований.

Инвестиции (от лат. investire – область) – все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект. К таким ценностям относятся денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество, имущественные права, вытекающие из авторского права, ноу-хау, опыт и иные интеллектуальные ценности, право пользования землей и другими природными ресурсами.

Иностранные инвестиции становятся одним из решающих факторов экономической политики многих государств. Без них не удается быстро преодолевать экономические кризисы и выходить на рубежи экономического роста, обеспечивать прирост социального эффекта, сбалансированность макроструктуры, повышение оплаты труда до уровня стимулирования его высокой производительности и рыночной платежеспособности, выступающей катализатором экономического подъема.

В стратегии инвестиционной деятельности важную роль играет обоснованный выбор направлений инвестирования – насколько оно будет отвечать будущим национальным интересам конкретного государства. Реализация долгосрочных

инвестиционных проектов, как известно, формирует перспективную макроэкономическую структуру страны, изменения во внутреннем (региональном и отраслевом) и внешнем разделении труда, определение соответствующей ниши страны в мировой торговле.

Будущее экономическое развитие стран мира следует рассматривать в контексте и тенденции развития мировой экономики. Эпоха вступления стран и народов в новый век характеризуется тектоническими сдвигами в социально-экономической и технологической структуре с соответствующей трансформацией институциональных основ всей современной экономики. Локальные экономики отдельных стран постепенно теряют потенциал саморазвития, интегрируясь в общепланетарный экономический организм с универсальной системой саморегулирования.

Решающую роль в мировом развитии играют транснациональные корпорации (ТНК) и другие мощные хозяйственные структуры. По свидетельству зарубежных исследователей, 37 тыс. ТНК с 200 тыс. их филиалов охватили почти всю планету. Это своеобразная экономически стабильная и динамическая хозяйственная система планетарного типа, которая сосредоточивает в себе 1/3 всех производственных фондов планеты, производит около 40 % общепланетарного продукта, осуществляет более половины внешнеторгового оборота, свыше 80 % торговли новейшими технологиями и контролирует более 90 % вывоза капитала.

Если прибавить к этому национальные формы большого бизнеса каждой экономически развитой страны, то становится вполне понятным, на чем держится и что движет быстрыми темпами современную мировую экономику. Это не малый и даже не средний бизнес, который занимает свои рыночные ниши, но не является ни весомым инвестором, ни образователем крупного капитала.

Половину валового мирового продукта составляет производство иностранных предприятий, которые принадлежат иностранным компаниям и компаниям, находящимся на иностранных территориях. Современная мировая экономика не может успешно развиваться без иностранных инвестиций. Многие страны мира активно инвестируют свои средства в экономику других стран, получая определенный доход и развивая отдельные отрасли народного хозяйства этих стран.

Мировой опыт показал, что иностранные инвестиции имеют ряд преимуществ перед другими формами финансирования развития экономики: дополнительный источник капитальных

вложений в производство товаров и услуг, в некоторых случаях осуществляется в виде передачи технологий и т. д., прямые инвестиции не влияют на внешний долг страны.

Инвестиции можно разделить на три категории:

• прямые, при которых иностранный инвестор получает контроль над предприятием на территории страны или активно участвует в управлении им;

• портфельные, при которых иностранный инвестор не участвует активно в управлении предприятием, довольствуясь получением дивидендов (в большинстве случаев такие инвестиции производятся на рынке свободно обращающихся ценных бумаг). К разряду портфельных относятся также вложения зарубежных инвесторов на рынке государственных и муниципальных ценных бумаг;

• прочие – вклады в банки, товарные кредиты и т. п. Их исключение из анализа вызвано прежде всего разнородностью группы, а также сложностью получения достоверной статистической информации о многих из них.

Граница между первыми двумя видами инвестиций довольно условна (обычно предполагается, что вложения на уровне 10–20 % и выше акционерного (уставного) капитала предприятия являются прямыми, менее 10–20 % – портфельными), однако, так как цели, преследуемые прямыми и портфельными инвесторами, несколько различаются (что будет показано ниже), такое деление представляется вполне целесообразным. Выделение прочих инвестиций связано со спецификой вложения (не в уставный капитал).

Республика Беларусь привлекает капитал в основном в форме прямых и портфельных инвестиций, в виде ссудных капиталовложений и путем размещения облигационных займов на международном рынке капиталов.

Прямые инвестиции (как в свободно конвертируемой, так и в национальной валюте), обеспечивающие иностранным инвесторам право на управление предприятием, представляют собой преимущественно взносы в уставный капитал совместных предприятий и кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий.

Прямые иностранные инвестиции приобретают все более важное значение как с точки зрения отдельных экономических субъектов, так и на уровне страны и мировой арене в целом. Можно выделить следующие основные направления, которые привлекают интерес к прямым иностранным инвестициям:

• повышение экономической активности в условиях глобализации экономической интеграции;

• тесное сотрудничество экономических и политических структур между развитыми и развивающимися странами;

• изменение критериев оценки прямых иностранных инвестиций правительствами различных стран;

• усовершенствование методик расчета и анализа издержек и прибыли от прямых иностранных инвестиций.

На современном этапе все промышленно развитые страны выступают в роли экспортеров и импортеров капитала. Экспорт капитала способствует проникновению на рынки стран-реципиентов. Импорт капитала в условиях научно-технического прогресса является единственным средством для развития новейших отраслей промышленности. Иностранные капиталовложения оказывают важную роль в развитии всех промышленно развитых стран.

Все страны осуществляют контроль за инвестициями. Можно выделить следующие элементы и механизмы регулирования:

• законы, которые регламентируют порядок ввоза и функционирования прямых иностранных инвестиций;

• органы, с помощью которых осуществляется контроль за инвестициями на территории страны;

• валютный контроль;

• правила отчетности иностранных инвесторов;

• систему налогообложения;

• процедуру решения споров и правовую защиту.

В мировой практике существуют разные формы сотрудничества с иностранными партнерами и привлечения иностранных ресурсов. Основные из них:

• международная кооперация производства, сопровождаяся передачей технологии, а иногда и созданием совместной собственности;

• получение зарубежных кредитов;

• получение иностранного оборудования на основе лизинга;

• получение кредитов на компенсационной основе;

• привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий с различной долей иностранного участия, в том числе путем продажи иностранным инвестором акций;

• сотрудничество с иностранными компаниями в развитии производства на базе договора (контракта) без создания юридического лица;

• привлечение иностранного капитала на основе концессий или договора о разделе продукции;

• создание свободных экономических зон, направленных на более активное привлечение иностранных капиталов на

определенной территории.

Все приведенные формы привлечения иностранных инвестиций носят долгосрочный стратегический характер. Они способны при правильной организации помочь стране в решении проблем структурных отраслевых и межотраслевых изменений экономики с меньшими инвестиционными (особенно инвалютными) затратами в значительно более короткие сроки, чем это удалось бы сделать, опираясь только на внутренние финансовые ресурсы страны. В принципе иностранные инвестиции могут содействовать ускорению сокращения технологического разрыва с ведущими индустриальными странами. Усматривая в этих формах сотрудничества позитивный шанс решения стратегических задач по стабилизации и подъему белоруской экономики, необходимо подчеркнуть, что все долгосрочные акции подвержены воздействию инфляции, политической неустойчивости и экономической дезорганизации в большей мере, чем одномоментные торговые, биржевые и иные текущие операции.

Сотрудничество с иностранными партнерами в указанных первых четырех формах не связано с привлечением иностранного капитала непосредственно в предпринимательском виде. Международная кооперация может быть вообще не связана с привлечением финансовых средств из-за рубежа, но она часто позволяет привлечь зарубежную технологию, а иногда и поставки некоторых видов оборудования, которые потом будут оплачены поставками комплектующих. Кооперация позволяет белорусским компаниям сохранить полностью свой контроль над предприятиями и в то же время быть эффектным способом выхода на мировой рынок. Только в отдельных случаях кооперация может сопровождаться созданием совместной собственности, например при передаче иностранному партнеру пакета акций в качестве оплаты за передачу лицензий и ноу-хау на новую технологию, при создании совместного производства и т. д.

Разные виды кредита (просто получение, компенсационные сделки, лизинг) означают ввоз финансовых средств в ссудной форме и предполагают, что они должны быть возвращены с уплатой определенного процента, однако собственность на производство, освоенное с помощью кредита, остается в руках белорусского владельца. Эта форма привлечения зарубежных финансовых ресурсов может оказаться для предпринимателя предпочтительнее в случае твердой уверенности, что, получив кредит, он может освоить рентабельное производство и поставлять свою продукцию на внешний рынок.

Формы, связанные с непосредственным привлечением

иностранного капитала позволяют сочетать трудовые и природные ресурсы, производственный и научно-технический потенциал, а также белорусский капитал с капиталом иностранного партнера в весьма эффективном варианте, так как иностранные инвестиции требуют не полной оплаты, а оплаты лишь прибыли на капитал, которая к тому же может быть «отоварена» конкретным продуктом (предприятия, промысла и т. д.), получаемым зарубежным партнером в покрытие прибыли на произведенные им инвестиции.

Эти факторы надо учитывать при принятии решения о выборе той или иной формы привлечения иностранного капитала и проведении соответствующей государственной политики. Вместе с тем следует учитывать, что цели привлечения иностранных инвестиций в различных формах и возможности их использования не одинаковы на отдельных уровнях хозяйствования. Поэтому при сопоставлении разнообразных вариантов привлечения иностранных средств необходимо прежде всего учитывать цели и интересы субъектов хозяйствования. При этом надо исходить из того, что есть общие цели, которые с помощью привлечения иностранного капитала решаются и на уровне отдельного предприятия, и на уровне региона или страны в целом. Это совершенствование технического уровня и расширение масштабов производства, повышение конкурентоспособности с целью выхода на внешний рынок. Однако на уровне отдельного предприятия, региона или страны пути достижения этих целей различны.

В пределах предприятия (объединения, концерна, ассоциации) привлечение дополнительных технологических, материальных и финансовых ресурсов необходимо для решения конкретной задачи – внедрения новой зарубежной технологии в виде лицензии и ноу-хау, приобретения нового импортного оборудования, привлечения зарубежного опыта управления для повышения качества продукции и совершенствования методов выхода на рынок, расширения выпуска тех видов продукции, в которых нуждается рынок, в том числе и мировой. Привлечение материальных ресурсов из-за рубежа требуется и для внедрения собственных технических разработок, использование которых сдерживается из-за отсутствия необходимого оборудования.

Если же речь идет о регионе или стране в целом, то круг целей, которые могут быть достигнуты на базе привлечения иностранного капитала, значительно расширяется:

• модернизация действующих предприятий;

• создание совершенно новых предприятий для структурной перестройки, для производства продукции, которая сейчас не

выпускается или выпускается в недостаточном количестве для нужд внутреннего рынка;

• создание новых экспортоориентированных и импортозамещающих производств;

• создание новых хозяйственных единиц для развития конкуренции;

• ускоренное освоение новых месторождений полезных ископаемых как для внутреннего рынка, так и для расширения экспортного потенциала;

• ускоренное развитие менее развитых территорий;

• создание структур с иностранным участием для использования зарубежного опыта в области консалтинга, маркетинга, подготовки кадров.

С учетом таких целей и должен осуществляться выбор форм привлечения иностранных инвестиций, при этом не все формы могут использоваться на разных уровнях. На уровне отдельного предприятия (независимо от формы его собственности) нет возможности применять такие формы привлечения иностранных инвестиций, как, например, концессия или создание свободной экономической зоны.

Основной формой привлечения иностранного капитала пока являются предприятия с иностранными инвестициями. Улучшение инвестиционного климата, расширение форм привлечение иностранного капитала остаются для Республики Беларусь актуальнейшей задачей. Ее решение требует мобилизации огромных финансовых и материальных ресурсов. Минимальная ежегодная потребность Беларуси в инвестициях оценивается в 5 млрд дол., тогда как фактический их объем до недавнего времени не превышал 2,5–3 млрд дол. в год.

Для успеха модернизации важно не только наращивать объемы инвестиций, сколько использовать их в приоритетных отраслях и производствах, быстрое развитие которых позволит в недалеком будущем сделать экономику страны высокотехнологичной и конкурентоспособной. Поэтому для нашей страны главным является выработка и реализация эффективной инвестиционной политики, направленной на стимулирование структурных преобразований в экономике.

В последнее время в стране наблюдается оживление инвестиционной деятельности.

Республика Беларусь вступила в период расширенного воспроизводства основных фондов: если в предыдущие годы происходила модернизация и поддержание на уровне созданных ранее производств, то в 2000-х гг. стали создаваться новые производства, в том числе и за счет иностранных инвестиций.

Национальный инвестиционный потенциал Республики Беларусь позволил за последние годы модернизировать и реконструировать ряд предприятий: нефтеперерабатывающие заводы, объекты машиностроения, энергетики, агропромышленного комплекса и других отраслей. На некоторых из этих предприятий закончены только первые этапы реконструкции и начинаются следующие.

Значительный рост инвестиционной активности в последние годы во многом обусловлен проводимой государством политикой стимулирования инвестиций, особенно в приоритетные отрасли и производства. Так, в 2001 г. вступил в силу Инвестиционный кодекс, направленный на улучшение инвестиционного климата и установление прозрачности политики государства в области инвестиционной деятельности. В данном Кодексе (считающимся одним из самых прогрессивных в СНГ с точки зрения защиты прав и интересов инвесторов) установлены ключевые для всех инвесторов гарантии прав собственности и их защиты, гарантии защиты от нецивилизованных изъятий и общепринятые правила такой защиты, гарантии от причинения вреда со стороны государственных органов и их должностных лиц.

Созданию благоприятного инвестиционного климата и реализации намеченных проектов способствует принятие Национальной программы привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь, в которой определены состояние инвестиционной сферы, цель и задачи инвестиционной политики, механизмы стимулирования инвестиций. Ежегодно принимаются инвестиционные программы, в которых указываются конкретные инвестиционные проекты, намечаемые к реализации в данном году.

Характерной чертой экономической модели, реализуемой в Республике Беларусь, является активная регулирующая роль государства. Эта роль отчетливо видна и в инвестиционной сфере, причем она реализуется как непосредственно (в виде государственных инвестиций из бюджета республики), так и опосредованно (в виде стимулирования государством инвестиций из других источников). По удельному весу бюджетных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал, составляющему в последние годы около 20 %, Беларусь занимает одно из первых мест в СНГ. При этом из бюджета финансируются в основном инвестиции в объекты социальной сферы, тогда как в отношении инвестиций в производственные объекты чаще всего используются косвенные методы стимулирования. С 2004 г. введен новый порядок выделения средств на инвестиционные проекты на конкурсной основе: кредиты на реализацию этих

проектов теперь предоставляются предприятиям коммерческими банками, а за счет бюджета льготируются процентные ставки по банковским кредитам.

Роль государства в инвестиционной сфере проявляется и в установлении государственных заданий по привлечению инвестиций. При этом, если до 2004 г. такие задания распределялись только по отраслям, регионам и свободным экономическим зонам, то теперь программы привлечения инвестиций (имеющие обязательный характер) рассчитываются и для государственных предприятий, а также для организаций бюджетной сферы – министерств образования, здравоохранения, спорта и туризма.

Важную роль в модернизации экономики Беларуси призваны сыграть иностранные инвестиции. Вместе с тем огромные потенциальные возможности роста инвестиций (в том числе иностранных) в белорусскую экономику используются далеко не в полной мере. Активность инвесторов сдерживает доминирующее положение государственной собственности в экономике Республики Беларусь: на долю государственных предприятий приходится около 3/4 ВВП и почти 80 % основных производственных фондов. Негативное воздействие на инвестиционную деятельность оказывают чрезмерная «зарегулированность» хозяйственной деятельности, частое изменение законодательства, постоянные проверки предприятий (особенно частных) со стороны контролирующих органов.

Намечается значительно активизировать инвестиционную деятельность в рамках решения задачи формирования в республике «экономики трех И» (инвенции – новые знания, инновации и инвестиции). В рамках Национальной системы устойчивого развития (НСУР-2020) предусматривается рост инвестиций в основной капитал за 2011–2020 гг. – в 1,7–1,8 раза. Доля инвестиций в ВВП, составлявшая в 2004 г. 20,7 %, должна увеличиться в 2020 г. до 26–27 %; в 2005–2010 гг. доля инвестиций в ВВП возросла до 25 %, что, по мнению белорусских экспертов, позволило обеспечить оптимальный уровень расширенного воспроизводства.

Для активизации процессов модернизации предполагается обеспечить среднегодовой прирост инвестиций в основной капитал на уровне 8–10 %. Это, по имеющимся расчетам, позволит обновлять современным технологическим оборудованием изношенные производственные фонды на 10–15 % ежегодно.

На первом этапе реализации НСУР-2020 предусматривается, в частности, на основе Национальной программы привлечения

инвестиций в экономику Республики Беларусь обеспечить государственную поддержку приоритетных инвестиционных проектов, разработать меры по учреждению в республике венчурных фондов, обеспечить реальные и действенные гарантии целевого использования на инвестиции средств, полученных от продажи государственного имущества частным инвесторам, и направления их прежде всего на финансирование проектов, основанных на высоких технологиях.

Среди главных задач инвестиционно-структурной политики государства на данном этапе являются: повышение инновационной активности и стимулирование опережающего развития высокотехнологичных секторов экономики, стимулирование процессов реструктуризации и реформирования предприятий, повышение их эффективности, реализация целевых программ развития инфраструктуры транспорта, связи и телекоммуникаций.

На втором этапе НСУР-2020 (2011–2020 гг.) государственная инвестиционная деятельность нацелена в основном на финансирование развития инфраструктуры: дорог, аэропортов, современной системы телекоммуникаций, что должно послужить дополнительным стимулом для привлечения частных инвестиций. Важное направление инвестиционной политики государства в этот период – создание в стране новых производств на уровне V и VI технологических укладов в приоритетных отраслях экономики.

Использование иностранных инвестиций вызвано необходимостью, обусловленной переливом капитала в свободные сферы предпринимательства и системой участия страны в международной торговле.

Иностранный капитал может внести в страну достижения научно-технического прогресса и передовой опыт управления. Кроме того, привлечение иностранного капитала в материальное производство намного выгоднее получения кредитов для закупок необходимых товаров, которые лишь умножают общий государственный долг.

Приток зарубежных капиталов жизненно важен для достижения таких среднесрочных целей, как выход из кризисного состояния и создание базы для подъема экономики. При этом общественные интересы страны, в которую вкладываются иностранные инвестиции, не всегда совпадают с интересами иностранных инвесторов. Следовательно, важно привлечь капиталы так, чтобы не лишить их владельцев собственных мотиваций, обеспечить их безопасность.

Крупнейшими странами-инвесторами по объему

перечисленных инвестиций являются Россия, Швейцария, Австрия, Германия, Латвия, Великобритания.

Известно, что Республика Беларусь нуждается в большом притоке финансовых ресурсов. Естественно, что иностранные инвестиции рассматриваются в такой ситуации как весьма важный фактор, хотя одни иностранные инвестиции не поднимут экономику страны, но они могут послужить стимулом, катализатором роста внутренних инвестиций. В особенности это относится к прямым инвестициям, так как с ними в Республику Беларусь поступают не только финансы, но и многолетний опыт, накопленный компаниями-инвесторами на мировых рынках. Наконец, рост иностранных инвестиций является непременным спутником «встраивания» Республики Беларусь в мировой цикл движения капитала и будет способствовать интеграции страны в мировое хозяйство и нахождению оптимальной ниши на международных рынках.

Отношения, связанные с осуществлением инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь, регулируются Инвестиционным кодексом Республики Беларусь, иными актами законодательства Республики Беларусь, в том числе международными договорами Республики Беларусь, а также инвестиционными договорами с Республикой Беларусь. С введением Инвестиционного кодекса произошло смягчение инвестиционного климата в нашей стране. Новый Кодекс обеспечивает государственные гарантии и поддержку инвесторов, а также договорной характер взаимоотношений между государством и инвестором.

Положения Кодекса действуют на территории Республики Беларусь применительно ко всем иностранным инвесторам и предприятиям с иностранными инвестициями. В соответствии со ст. 1 Инвестиционного кодекса Республики Беларусь под ***иностранными инвестициями*** понимаются любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата.

Для создания благоприятных условий привлечения инвестиций и освоения крайне необходимо обеспечить их высокую безопасность. Под ***экономической безопасностью инвестиции*** понимается такое состояние национальной экономики и институтов власти, которое обеспечивает отечественным и зарубежным инвесторам возврат вложенных

средств независимо от развития внутренних социально-экономических и политических процессов в стране, осуществляющей инвестирование средств.

Объектами иностранных инвестиций являются:

• любые предприятия и организации, занимающиеся деятельностью, не запрещенной на территории республики;

• здания и сооружения, имущество белорусских юридических и физических лиц;

• акции, банковские вклады, страховые полисы и другие ценные бумаги и средства;

• научно-техническая продукция;

• права на интеллектуальные ценности;

• иное имущество и приобретенные имущественные права, включая права на пользование землей и другими природными ресурсами республики для осуществления своей деятельности.

Иностранными инвесторами в Республике Беларусь признаются:

• иностранные государства и их административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов;

• международные организации;

• иностранные юридические лица;

• иностранные граждане;

• физические лица (граждане Республики Беларусь и лица без гражданства), постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь.

Иностранные инвесторы вправе создавать на территории Республики Беларусь юридические лица с любым объемом иностранных инвестиций и в любых организационно-правовых формах, а также их филиалы и представительства в соответствии с актами законодательства Республики Беларусь, в том числе международными договорами Республики Беларусь.

Юридические лица, в уставном капитале которых иностранные инвестиции составляют объем, эквивалентный не менее чем 20 000 дол. США, и которые преследуют извлечение прибыли (дохода) в качестве основной цели своей деятельности, признаются на территории Республики Беларусь коммерческими организациями с иностранными инвестициями. Такие организации могут создаваться в формах обществ с ограниченной ответственностью, обществ с дополнительной ответственностью, открытых акционерных обществ, закрытых акционерных обществ и частных иностранных унитарных предприятий. Порядок создания указанных коммерческих организаций с иностранными инвестициями определяется законодательством Республики Беларусь.

Минимальные размеры уставных капиталов иных организаций и порядок их создания определяются законодательными актами Республики Беларусь, и на такие организации не распространяются льготы, установленные законодательными актами Республики Беларусь для коммерческих организаций с иностранными инвестициями.

3. Тенденции развития международной торговли на современном этапе

3.1. Основные тенденции развития международной торговли [6]

В последние годы произошли существенные сдвиги в структуре международной торговли: увеличилась доля готовых изделий (до 70 %) и сократился удельный вес продовольствия и сырья, кроме топлива. Если в 1950-е гг. в международной торговле доля сырьевых товаров и топлива примерно равнялась доле готовых изделий, то в настоящее время доля готовых изделий возросла до 70 %. Уменьшение доли сырья в международной торговле объясняется тремя главными причинами: расширением производства синтетических материалов на базе развития химической промышленности (синтетический каучук, пластмассы и т. д.), большим использованием ресурсов отечественного сырья и переходом на ресурсосберегающие технологии. В то же время возросла торговля минеральным топливом – нефтью и природным газом как следствие развития химической промышленности и изменений в структуре топливно-энергетического баланса. Следовательно, если раньше в международном товарообороте преобладали сырьевые товары, то в современных условиях все большее значение приобретает обмен полуфабрикатами, промежуточными формами изделий, отдельными частями конечного продукта.

Возникновение мощного производственного аппарата транснациональных компаний (ТНК), налаживание между отдельными международными звеньями технологических цепочек устойчивых кооперационных связей привело к тому, что уже около 1/3 всего импорта и до 3/5 торговли машинами и оборудованием приходится на промежуточную продукцию (комплектующие изделия). Причина этого явления кроется в росте специализации в условиях научно-технической революции. Монополии стремятся снижать удельные издержки производства путем повышения минимальных и оптимальных размеров предприятий, добиваясь экономии на крупномасштабном серийном производстве при широком использовании экспорта, поскольку объемы внутреннего рынка не дают возможности существенного роста производства. По данным ряда исследований, с удвоением серийного производства издержки на единицу продукции снижаются на 8–10 %. На углубление специализации влияет также ускорение морального старения и быстрая обновляемость ассортимента продукции. В международном разделении труда происходит переход от

межотраслевой специализации к внутриотраслевой, от готовой конечной продукции к промежуточным видам изделий. Номенклатура выпускаемой продукции производственного и потребительского назначения насчитывает свыше 20 млн видов, а число промежуточных изделий достигает фантастических масштабов. Так, в выпуске самолета «Боинг 747» используется 4,5 млн различных частей и узлов, в производстве которых занято 16 тыс. компаний. Имеет место интеллектуализация мировой торговли. В экспорте промышленно развитых стран растет доля высокотехнологичной продукции, которой в США, Швейцарии и Японии свыше 25 %. Особенно быстро растет торговля изделиями микроэлектроники.

Важную роль в международной торговле приобретают экспорт и импорт услуг. К ним относятся все виды международного и транзитного транспорта, иностранный туризм, услуги банковских и страховых компаний, платежи за патенты и лицензии, авторские гонорары и права, доходы от рекламы, художественные работы, услуги здравоохранения, обучение, программное обеспечение вычислительной техники, торговое посредничество. На услуги приходится более 40 % экспорта США, 46 % – экспорта Англии. В последнее время быстро развивается экспорт услуг, связанных с применением научно-технических достижений, внедрением вычислительной техники, консультационных, торгово-посреднических и технических услуг, ноу-хау, услуг в области связи, услуг банков, страховых агентств и т. п. Особо следует отметить быстрый рост торговли патентами и лицензиями, объема строительных работ за рубежом (инжиниринг) и аренды зарубежного оборудования (лизинг). Доля отдельных экономически развитых стран в экспорте услуг составляет более 60 %.

Что касается направлений развития торговли, то здесь наблюдаются опережающие темпы роста взаимной торговли промышленно развитых стран, на которые приходится почти 60 % мирового экспорта. В свою очередь развивающиеся страны вывозят в индустриальные страны около 70 % своих экспортных товаров. Концентрация торговли в зоне промышленно развитых стран объясняется также и тем, что экономическая мощь распределяется по странам мира далеко не равномерно. На три мировые державы – США, Японию и Германию, где проживает всего 9 % населения земного шара, приходится половина всего мирового дохода и более 1/3 мировой покупательной способности.

В то же время наблюдаются некоторые изменения в торгово-экономических связях между развитыми и развивающимися

странами. Чисто аграрно-сырьевая специализация большинства развивающихся стран дополняется передачей им функций по снабжению индустриальных центров материалоемкой и трудоемкой продукцией обрабатывающих отраслей. Такое производство основывается зачастую на дешевой рабочей силе в развивающихся странах и часто из-за экологических соображений переноса вредных производств в эти страны.

Интернационализация мирового хозяйства проявляется и в условии зависимости национальных хозяйств от внешнего рынка. Растет доля производства, идущего на экспорт (экспортная квота), и доля импорта в потреблении (импортная квота). От 20 до 30 % продукции и столько же потребляемых ресурсов идет на экспорт или покрывается за счет импорта. Усиливается тенденция вытеснения с мирового рынка средних и мелких экспортеров и импортеров. Внешнеторговые связи концентрируются в руках монополистических объединений. В конце XX в. связанный с деятельностью ТНК американский экспорт составил 84 % всего экспорта США и 60 % импорта. Аналогичная картина наблюдается и в других развитых странах.

Наблюдаются изменения в формах и в методах конкурентной борьбы на внешних рынках. Ценовая конкуренция отходит на второй план. Конкуренция переходит в сферу качества и технической новизны изделий, надежности, дизайна, экологичности и т. д. Успех на внешнем рынке также зависит от умело поставленной рекламы. Важно вовремя оповестить рынок о положительных качествах, новизне и эффективности выпускаемой продукции, ее привлекательных внешних данных. Удача во внешней торговле обеспечивается также хорошо организованным послепродажным обслуживанием. Современная сложная техника требует своевременного ремонта, наличия запасных частей. Кто сумеет обеспечить это, тот выигрывает на рынке.

Наряду с законной торговой практикой набирают силу криминальные формы торговли: контрабанда, торговля товарами с фальсифицированными торговыми знаками (одежда, обувь, бытовая электротехника). Особенно это касается ряда стран Юго-Восточной Азии. Объем такой торговли достигает 60 млрд дол. в год.

Внешняя торговля используется часто для достижения определенных политических целей. Введение различных экспортных и импортных ограничений, торговых эмбарго входит в арсенал экономической дипломатии.

Что касается внешнеторговой политики, то наблюдается постепенное движение в сторону либерализации международной торговли. В результате раундов переговоров в рамках ГАТТ/ВТО

средний уровень таможенных пошлин удалось снизить до 5 %. Всемирная торговая организация считает своей задачей устранить нетарифные препятствия, различного рода количественные ограничения импорта, осуществить либерализацию торговли услугами. Но такая тенденция неоднозначна: силы государств на мировом рынке неравны. Рынок выталкивает неконкурентоспособные предприятия, в связи с этим возникает необходимость в отдельных случаях прибегать к протекционистским мерам. Вопрос о защите отечественных производителей достаточно остро стоит и перед Республикой Беларусь.

Изменения на мировом рынке, вызванные процессами интернационализации и развитием научно-технической революции, сделали внешнюю торговлю неотъемлемой частью национального процесса воспроизводства. Ни одна страна, ни большая, ни малая, не может успешно развиваться без налаженных внешнеэкономических связей.

Для многих стран развитие внешней торговли послужило фактором экономического роста. Динамичное экономическое развитие таких стран, как Япония, ФРГ, Франция, Италия, Южная Корея, Тайвань и ряд других, обеспечивается благодаря широким внешнеэкономическим связям. Изменился характер мирового рынка и его инфраструктуры. На него поступают не излишки каких-либо товаров, а осуществляются заранее согласованные поставки товаров конкретному покупателю.

Отличительной чертой развития мировой экономики на современном этапе является ее глобализация. Она представляет собой сложное и многофакторное явление, которое касается множества сторон экономической и общественной жизни человечества, поэтому очень часто представители разных научных направлений трактуют это понятие по-разному.

Глобализация мировой экономики представляет собой новую стадию развития мирового хозяйства, которое приобретает качественно новые характеристики. К таким характеристикам относятся возросшая целостность и взаимозависимость экономик практически всех стран мира, вовлечение ранее закрытых стран в международные экономические отношения, увеличение схожести систем и форм хозяйствования, формирование общемировых товарных и финансовых рынков. Можно также выделить такие главные признаки глобализации, как качественные изменения в характере международного разделения труда, в системах регулирования экономики на национальном и наднациональном уровнях, сопровождающиеся потерей определенной доли государственного суверенитета, становление и изменение

функций системы международных межправительственных и неправительственных экономических организаций.

Современное состояние международной торговли и развитие научно-технического прогресса позволило создать такую мировую рыночную инфраструктуру, которая обеспечивает течение производственных процессов независимо от национальных границ. Это тоже является отличительной чертой влияния глобализации на мировую торговлю.

Анализ и выявление тенденций развития мировой торговли в условиях глобализации необходимы прежде всего для того, чтобы уяснить роль и значение торговли в современных мировых экономических процессах, зависимость от нее всех стран.

Ряд факторов влияет на анализ развития мировой торговли, например на статистические данные, которые служат основой для проведения анализа, а также они оказывают воздействие на изменение обменных курсов в разных странах. Так, изменения обменного курса евро по отношению к доллару США, происходившие на протяжении 2000–2007 гг., привели к увеличению объемов торговли в долларовом выражении в Европейском Союзе, где статистический учет ведется в евро.

На объем мировой торговли в денежном выражении влияют колебания мировых цен на товары. Особенно это касается таких товаров, как нефть, газ и другие виды топлива. Рост цен на них привел к значительному увеличению объемов торговли в денежном выражении во всем мире.

Следовательно, изменения цен и обменных курсов приводили к изменению в статистике мировой торговли в денежном выражении, что не всегда отражало соответствующие изменения в натуральном выражении. Тем не менее для выявления тенденций развития мировой торговли были использованы статистические данные в денежном выражении. Это дает возможность сопоставить объемы товарооборота различных групп товаров между мировыми регионами, а также исследовать развитие торговых потоков в динамике.

Для анализа развития мировой торговли все страны можно сгруппировать по следующим регионам (методика, используемая Всемирной торговой организацией):

• Северная Америка – все страны и территории Северной Америки, включая Мексику;

• Центральная и Южная Америка, включая страны Карибского моря, – все страны и территории Центральной и Южной Америки и Карибского моря;

• Европа – все страны и территории Европы, в том числе Турция;

• Содружество Независимых Государств (СНГ) – все страны СНГ;

• Африка – все страны и территории Африки;

• Ближний Восток – все страны и территории Ближнего Востока;

• Азия, включая Австралию и Океанию, – все страны и территории Азии, Австралии и Океании.

Товарные позиции, используемые в статистике мировой торговли, были распределены по секторам:

• сельскохозяйственная продукция – продукция животноводства, растениеводства, пчеловодства, рыбного хозяйства и т. п.;

• топливо и минеральные продукты – руды черных и цветных металлов, минералы, топливо;

• промышленные товары – продукция всех отраслей промышленного производства.

Изменяется доля регионов в мировой торговле, а также темпы роста торговли данных регионов. Доля Северной Америки в мировом экспорте и импорте постепенно снижается. В то же время суммарно экспорт и импорт Северной Америки заметно увеличился. Более половины всего объема торговли Северной Америки приходилось на внутрирегиональную торговлю. Вторым регионом по величине международной торговли была Азия, чья доля составляла 18–19 % от общего объема товарооборота Северной Америки. Доля Европы в общем объеме торговли с Северной Америкой составляла около 16 %. На Центральную и Южную Америку приходилось около 6 %. Доля Африки, Ближнего Востока и СНГ составляла в совокупности около 4 % общего объема торговли Северной Америки, однако темпы роста за этот период были с данными странами более высокими. Соединенные Штаты Америки являются страной с самыми высокими показателями внешнеторгового оборота в этом регионе. Однако объем импорта в эту страну превышал объем ее экспорта.

Доля Центральной и Южной Америки в мировом экспорте и импорте за последнее десятилетие составляла около 3 %. Доля Северной Америки, хотя она и остается основным торговым партнером Центральной и Южной Америки, во внешней торговле постепенно снижается. Объем внутрирегиональной торговли был вторым по величине в общем объеме торговли Центральной и Южной Америки. Доля Европы в общем объеме торговли Центральной и Южной Америки относительно постоянная – около 20 %. Темп роста товарооборота с Европой за последнее десятилетие немного выше среднего темпа роста региона в мировой торговле. Азия значительно увеличила свою долю в

общем объеме торговли с Центральной и Южной Америкой – с 10 % в 2000 г. примерно до 16 % в 2010 г. Темп роста товарооборота также был значительно выше среднего. На долю Африки, Ближнего Востока и СНГ вместе приходилось около 5 % общего объема торговли Центральной и Южной Америки, однако темпы роста товарооборота с этими регионами были намного выше среднего показателя, особенно с СНГ. Страной с самыми высокими показателями объемов экспорта и импорта в регионе являлась Бразилия, причем ее экспорт рос более высокими темпами, чем импорт.

Доля Европы в мировом экспорте и импорте составляет примерно 41–45 %. Около 75 % общего объема торговли Европы приходилось на внутрирегиональную торговлю. Вторым торговым партнером Европы была Северная Америка, однако ее доля в общем объеме торговли постепенно снижается с 10 % в 2000 г. примерно до 8 % в 2010 г. Темп роста товарооборота с Северной Америкой был самым низким во всей внешней торговле Европы. Ниже среднего был темп роста у торговли Европы с Центральной и Южной Америкой. На долю торговли с Азией приходилось около 7,5 % общего объема торговли. Темп роста товарооборота с этим регионом так же, как и у внутрирегиональной торговли, соответствовал среднему темпу в регионе. Доля СНГ в общем объеме торговли Европы увеличилась в 2000–2010 гг. с 1,3 % примерно до 3,5 %. Также в торговле с этим регионом отмечался самый большой темп роста товарооборота.

Европейский Союз, если рассматривать его как одно целое, является самым крупным торговым партнером в европейском регионе.

Доля Содружества Независимых Государств в мировом экспорте увеличилась с 2,3 % в 2000 г. до 3,7 % в 2010 г. Доля региона в мировом импорте также увеличилась. У Содружества Независимых Государств отмечались самые высокие темпы роста экспорта и импорта среди всех регионов мира. Европа была основным торговым партнером в торговле СНГ. Ее доля в общем товарообороте СНГ выросла с 52 % в 2000 г. до 56 % в 2010 г. Внутрирегиональная торговля составляла около 20 % общего объема торговли СНГ. Азия являлась третьим по величине торговым партнером, чья доля в общем объеме торговли в течение 2000–2007 гг. составляла 12–13 %. Тем не менее темп роста товарооборота с Азией был ниже среднего по СНГ. Доля Северной Америки в общем объеме торговли СНГ снизилась с 7 % в 2000 г. до примерно 5 % в 2010 г. Темп роста товарооборота с этим регионом был меньше среднего по СНГ. Но самый низкий темп роста наблюдался в торговле с Центральной и Южной

Америкой, что привело к снижению доли этого региона в общем объеме торговли СНГ с 4 % в 2000 г. до 1,2 % в 2010 г. Самый высокий темп роста товарооборота СНГ в 2000–2010 гг. был у торговли с Ближним Востоком, что увеличило долю этого региона с 2,7 % до 3,2 % в общем объеме торговли. В торговле с Африкой темп роста товарооборота был равен среднему показателю по СНГ, поэтому ее доля в общем объеме торговли осталась неизменной – 1,3 %. Российская Федерация являлась самым крупным торговым партнером в СНГ. Ее экспорт и импорт немного меньше среднего показателя СНГ.

Доля Африки в мировом экспорте за период 2000–2010 гг. составляла около 3 %, в мировом импорте – около 2 %. Темпы роста экспорта и импорта Африки за 2000–2010 гг. были выше среднемировых показателей. Доля Европы, Северной Америки – основных торговых партнеров Африки в общем объеме торговли немного снизилась. Азия оставалась третьим по величине торговым партнером Африки, чья доля в общем объеме торговли к 2010 г. достигла почти 20 %. Объем внутрирегиональной торговли Африки в течение анализируемого периода составил 9–11 % общего объема торговли, что свидетельствует о слабых торговых связях внутри региона. Темп роста товарооборота за 2000–2010 гг. у торговли с Ближним Востоком рос, что увеличило долю этого региона в общем объеме торговли Африки до 2,5 %. Доля СНГ составляла 0,2–0,3 % в товарообороте с Африкой.

Доля Ближнего Востока в мировом экспорте составляла 4–5 %. В мировом импорте его доля увеличилась до 3 % в 2010 г. Темпы роста экспорта и импорта региона за последнее десятилетие были выше среднемировых показателей. Азия являлась самым крупным торговым партнером, на чью долю приходилась половина общего объема торговли Ближнего Востока. Европа была вторым по величине торговым партнером, хотя ее доля в общем объеме торговли Ближнего Востока снизилась с 19 % в 2000 г. до почти 14 % в 2010 г. В общем объеме торговли Ближнего Востока доля Северной Америки также снизилась – с 16 % до 11 %. Доля внутрирегиональной торговли увеличилась с 5,6 % в 2000 г. до 12 % в 2010 г. Товарооборот Ближнего Востока с СНГ за анализируемый период составил около 0,6 % общего объема торговли.

В мировом экспорте доля Азии составляла 27–30 % в 2000–2010 гг. В мировом импорте ее доля составляла 24–28 %. Темпы роста экспорта и импорта находились на уровне средних мировых показателей. Внутрирегиональная торговля имела самое большое значение для Азии (45–50 % общего объема торговли). Северная Америка была вторым по величине торговым партнером Азии,

однако ее доля в общем объеме торговли снизилась с 24 % до 20 %. Доля Европы в общем объеме торговли Азии увеличилась с 16 % в 2000 г. до примерно 20 % в 2010 г. Темп роста товарооборота был выше среднего. За анализируемый период темп роста товарооборота с СНГ был самым высоким, что увеличило долю этого региона с 0,4 % в 2000 г. до 2,5 % в 2010 г. Темпы роста товарооборота выше среднего также были у торговли с Африкой и Ближним Востоком, что увеличило долю Африки в общем объеме торговли с 1,2 % до 2,5 %, а долю Ближнего Востока – с 2 % до 4 %.

Доля сельскохозяйственной продукции в мировом экспорте в течение всего периода 2000–2010 гг. оставалась довольно стабильной – 8–9 %. Доля топлива и минеральных продуктов в общем экспорте увеличилась за период 2000–2010 гг. с 13 % до 20 %. Доля промышленных товаров в мировом экспорте товаров снизилась с 75 % в 2000 г. до 70 % в 2010 г. Темп роста по экспорту железа и стали заметно увеличился. Однако самый высокий темп роста экспорта был у фармацевтической продукции, что позволило увеличить ее долю в мировом экспорте с 1,7 % до 2,7 %. В то же время экспорт офисного и телекоммуникационного оборудования увеличивался сравнительно низкими темпами, что привело к снижению его доли в мировом экспорте с 15 % в 2000 г. до 11 % в 2010 г. Темпы роста экспорта текстиля и одежды за анализируемый период были ниже среднего. Такое развитие экспорта данных групп товаров привело к снижению их доли в общем экспорте: текстиля с 2,5 % до 1,8 % и одежды с 3,2 % до 2,5 %.

Аналитики отмечают достаточно высокие темпы роста в сфере услуг. Первое место уже много лет занимают: туризм – 25,6 % от общего экспорта услуг; транспорт – 20,6; финансовые услуги – 7,4; лицензионные платежи – 6,4; компьютерные и информационные услуги – 6,0; услуги связи – 2,5; строительство – 2,4; страхование – 2,1; персональные, культурные и рекреационные услуги – 1,3. Остальные 25,7 % приходились на категорию «прочие бизнес-услуги», такие как сбытовые, лизинговые, юридические, аудиторские, рекламные, управленческие, инженерные и некоторые другие.

Эксперты международного валютного фонда (МВФ) в целом позитивно оценивают перспективы мировой экономики на ближайшие годы. Темпы прироста ВВП в 2014 г. останутся высокими, хотя и несколько снизятся по сравнению с 2005 г. Ожидается замедление экономического роста в США (до 1,7–2,7 %). Однако это вряд ли существенно скажется на остальном мире, за исключением соседних стран – Канады и Мексики.

Инвестиционная активность и улучшение ситуации на рынке труда дают основания прогнозировать продолжение экономического подъема в развивающихся странах. Темпы прироста экономики этих стран в 2014 г., по оценкам экспертов МВФ, составят 5,4 %, что выше уровня 2005 г. и выше среднего уровня других развитых стран. Стабильно высокими темпами (на уровне свыше 7,0 % в год) будет развиваться экономика стран Азии (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Динамика валового внутреннего продукта (в процентах к предыдущему году, постоянные цены)

Страны и регионы	Фактические данные			Оценка	
	2005 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Мир в целом	4,9	3,9	3,1	3,1	3,8
Развитые страны	2,5	1,7	1,2	1,2	2,1
США	3,2	1,8	2,2	1,7	2,7
Япония	2,9	0,6	1,9	2,0	1,2
Канада	1,9	2,5	1,7	1,7	2,2
Еврозона	1,4	1,5	0,6	0,6	0,9
Германия	0,9	3,1	0,9	0,3	1,3
Франция	1,2	2,0	0,0	0,2	0,8
Италия	0,1	0,4	2,4	1,8	0,7
Великобритания	1,9	1,0	0.3	0,9	1,5
Страны Ближнего Востока и Северной Африки	6,2	4,0	2,4	2,4	3,2
Страны с развивающейся экономикой	2,6	6,2	4,9	5,0	5,4
Развивающиеся страны Азии	4,6	7,8	6,5	6,9	7,0

Источник: IMF World Economic Outlook, April 2013 г.

По оценкам экспертов МВФ и ВТО, в 2005 г. наблюдался активный рост международной торговли. По данным МВФ, мировой экспорт в неизменных ценах увеличился в 2005 г. по сравнению с предыдущим годом на 5,6 %. В 2014 г. он оценивается в 4,7 %. Рост мировой торговли в реальном исчислении почти в 2 раза превышает рост глобального ВВП (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Мировая торговля товарами и услугами (темпы прироста в процентах к предыдущему году)

Страны	2005 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Мир в целом	7,4	6,0	2,5	3,1	5,4
Развитые страны – импорт	6,1	4,7	1,1	1,4	4,3
Развивающиеся и другие страны – импорт	12,1	8,7	5,0	6,0	7,3
Развитые страны – экспорт	5,6	5,6	2,0	2,4	4,7
Развивающиеся и другие страны – экспорт	11,2	6,4	3,6	4,3	6,3

Источник: Прогноз IMF World Economic Outlook, April 2013 г.

Как следует из данных табл. 3.2, показатели роста международной торговли развитых стран, как экспорта, так и импорта, были ниже, чем в целом по миру. Однако по сравнению с предыдущим годом экспортно-импортные операции этой группы стран значительно увеличились, особенно это касается Европы.

Внешнеторговый обмен развивающихся стран, особенно их импорт, продолжал осуществляться динамично, превышая общемировые показатели темпов роста. Этому способствовал, в частности, рост доходов нефтедобывающих государств, что позволило им увеличить импортные закупки. Кроме того, экономика Китая и Индии развивалась высокими темпами.

Эксперты ВТО отмечают усиление региональных различий по степени прироста международной торговли в реальном исчислении, что вызвано прежде всего изменениями в условиях

торговли в пользу стран, являющихся экспортерами энергоносителей (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Динамика мировых цен (в процентах к предыдущему году, дол. США)

Мировые цены	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Цены на сырьевые товары:				
нефть	31,6	1,0	–4,7	–4,7
сырьевые товары, кроме топливных	17,9	–9,9	–1,8	–4,3
Цены на потребительские товары:				
стран с развитой экономикой	2,7	2,0	1,5	1,9
стран с формирующимся рынком и развивающихся стран	7,1	6,1	6,0	5,5

Источник: IMF World Economic Outlook, April 2013 г.

Соотношение доллара и единой европейской валюты в 2012–2013 гг. колебалось, однако эти колебания в основном компенсировали друг друга, и темпы роста цен как в долларах, так и в евро были примерно одинаковыми.

В Азии товарный экспорт и импорт увеличивались быстрее, чем мировая торговля в целом. Китай продолжал демонстрировать наиболее высокие темпы роста.

Анализ торговли товарами по ведущим странам экспортерам и импортерам, отмечают эксперты ВТО, подтверждает большое значение ценовой динамики и крупные достижения в трансграничной торговле Китая и Индии. Так, среди 30 экспортеров-лидеров находятся пять стран – экспортеров нефти, Чили – крупный экспортер металлов, а также Китай и Индия. Большинство зарубежных аналитиков ожидают некоторое замедление глобального экономического роста, что отразится и на динамике мировой торговли. Темпы роста внутреннего спроса в США, занимающих первое место в мировом импорте, начали замедляться еще во второй половине 2013 г., и эта тенденция

продолжается. В связи с этим американский импорт товаров и услуг в первом полугодии 2014 г. оставался достаточно вялым. Темпы роста мировой торговли в 2014 г., по оценке МВФ, снизятся на 2 процентных пункта и составят около 5,4 %. Для развивающихся стран также прогнозируется снижение темпов роста ВВП, однако у них этот показатель почти в 2 раза будет превышать темпы роста ВВП в развитых странах. Кроме того, отрицательно повлиять на темпы роста международной торговли могут такие факторы, как дестабилизация финансовых рынков, возможная значительная ценовая корректировка на рынках недвижимости, дальнейшее повышение банковских процентных ставок (в случае появления факторов риска), а также сохраняющаяся несбалансированность платежных балансов некоторых ведущих стран, прежде всего США.

3.1.1. Особенности развития внешней торговли в малых странах Западной Европы [7]

Опыт малых стран Западной Европы в области внешнеторговой деятельности и специализации национальных экономик с учетом их конкурентных преимуществ и успешного преодоления последнего мирового финансово-экономического кризиса представляет определенный интерес для Республики Беларусь, которая по всем параметрам (населению, объему ВВП, отношению экспорта и импорта к ВВП, территории) относится к малым странам, с целью решения аналогичных задач.

Существуют различные подходы и критерии к определению малой страны. Наиболее обоснованным представляется выделение малых стран по количественным параметрам, прежде всего численности населения, ВВП, экспортной квоте в ВВП и территории.

Исходя из критериев отнесения к малым странам, важности рассмотрения на предмет выявления особенностей стратегии экономического развития и регулирования экономики, наличия достаточных литературных источников, рассматриваются следующие малые страны: Австрия, Бельгия, Голландия, Дания, Швейцария, Швеция, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Ирландия, Греция, Португалия.

Данные страны являются типичными малыми странами, население которых варьируется от 4,6 млн человек в Ирландии до 16,8 млн человек в Нидерландах. По территории наиболее крупными представляются скандинавские страны: Швеция (450 тыс. км^2 при населении 9 млн чел.), Финляндия (337 тыс. км^2 при населении 5,2 млн чел.) и Норвегия (385 тыс. км^2 при

населении 5,1 млн чел.).

Одним из факторов формирования направлений развития и структуры экономики малых стран является обеспеченность энергетическими ресурсами. Так, высокий уровень обеспеченности собственными энергоресурсами имеют только Норвегия (производство первичной энергии за счет нефти, газа и гидроэнергии в 2,3 раза превышает ее потребление) и Нидерланды (производство первичной энергии за счет газа в 1,3 раза превышает ее потребление).

Практически отсутствуют собственные энергоресурсы в Дании. Швейцария имеет только один источник первичной энергии (атомные электростанции) и удовлетворяет свои потребности за этот счет примерно на 20 %. В целом по малым странам можно констатировать значительную зависимость от импорта энергоресурсов. Поэтому проблемой большинства малых стран является необходимость снижения зависимости от внешних источников (особенно нефти) за счет экономии энергии, увеличения удельного веса атомной энергетики, сокращения энергоемких производств, диверсификации импорта как по поставщикам, так и по видам энергии, использования нетрадиционных видов энергии. Так, в энергобалансе Швеции, Дании и других малых стран расширяется использование энергии биомассы, электроэнергии, вырабатываемой на ветровых электростанциях, солнечных батареях и установках с комбинированным циклом.

Отдельные малые страны Западной Европы имеют определенные запасы природных ископаемых. На долю малых стран в общей добыче в Западной Европе приходится: 75 % природного газа (Норвегия, Голландия), 50 % железных руд (Швеция, Норвегия), почти 100 % титанового сырья (Норвегия, Финляндия), 90 % производства металлического магния, 45 % выплавки алюминия, более половины производства магнезита (Австрия, Греция). Норвегия располагает большими запасами нефти. Запасы угля имеются в Греции, Ирландии, Австрии.

В свою очередь степень обеспеченности малых стран энергетическими и другими минеральными ресурсами влияет на специализацию их экономик и структуру внешнеторгового оборота.

Большую роль в формировании структуры экономики европейских стран играет внешнеэкономический фактор, причем зависимость от него для малых стран более значительная по сравнению с крупными государствами. Только учет потребностей внешнего рынка может обеспечить эффективное развитие той или иной отрасли, так как емкость внутреннего рынка из-за размеров

стран незначительна. Малые страны, внешнеторговый оборот которых, как правило, превышает ВВП, вынуждены в изменившихся условиях искать новые способы сохранения своих конкурентных позиций путем совершенствования промышленной специализации. Решение стратегических задач по экспортной направленности экономик малых стран позволило им эффективно интегрироваться в мировую экономику.

Степень интеграции малых стран в мировую экономику характеризуется долей экспорта и импорта по отношению к ВВП и его стоимостью на душу населения, которая в 2 раза и более выше по сравнению с крупными странами Западной Европы. При этом наиболее высокими данными показателями отличается группа высокоразвитых малых стран.

Для высокоразвитых малых стран Западной Европы характерно как дальнейшее нарастание доли экспорта и импорта по отношению к ВВП на протяжении последних лет, так и превышение данного показателя по сравнению с крупными европейскими странами.

Так, по данным Евростата, отношение экспорта к ВВП возросло в Люксембурге с 150 % в 2000 г. до 164,7 % в 2011 г., Ирландии – с 97,3 до 105,6, Бельгии – с 78,1 до 85, Нидерландах – с 70,1 до 82,7, Австрии – с 46,2 до 57,3, Дании – с 46,5 до 53,6,

Швейцарии – с 46,5 до 52,9, Швеции – с 46,5 % до 50,1 % соответственно. В то же время за данный период произошло некоторое сокращение данного показателя в Норвегии – с 46,5 % до 42,1 %, в Финляндии – с 43,6 % до 39,1 %.

Для сравнения: отношение экспорта к ВВП в Германии, отличающейся экспортной ориентацией национальной экономики, увеличилось с 33,4 % в 2000 г. до 50,1 % в 2011 г., в Великобритании – с 27,6 до 32,3, в Италии – с 26,8 % до 28,8 %. Во Франции имело место даже некоторое сокращение данного соотношения за последние десять лет – с 28,8 % до 27 %.

Что касается менее развитых малых западноевропейских стран, то они отличаются относительно небольшой долей экспорта по отношению к ВВП и уступают по данному параметру не только малым, но и отдельным крупным странам. Так, только в Португалии имело место существенное увеличение данного показателя с 28,9 % в 2000 г. до 35,5 % в 2011 г., в то время как в Греции – сокращение с 24,9 % до 24 %.

Аналогичные тенденции складываются и по импорту. Отношение импорта к ВВП в Люксембурге увеличилось с 129 % в 2000 г. до 135,2 % в 2011 г., Бельгии – с 75,2 до 83,5, Нидерландах – с 64,5 до 74,6, Австрии – с 44,5 до 54,1, Дании – с 40,5

до 48,3, Швеции – с 40,2 до 43,9, Швейцарии – с 40,7 до 41,5, Финляндии – с 34,4 % до 39,6 % соответственно. В то же время в Ирландии данный показатель после сокращения в отдельные годы в 2011 г. вновь достиг уровня 2000 г. и составил 84,2 %, а в Норвегии произошло его некоторое сокращение – с 29,4 % до 28,3 %.

В свою очередь отношение импорта к ВВП в Германии возросло с 33,1 % в 2000 г. до 45,2 % в 2011 г., Великобритании – с 29,5 до 34,2, Италии – с 25,8 до 30,2, Франции – с 27,8 % до 29,8 %.

В менее развитых малых западноевропейских странах за рассматриваемый период отношение импорта к ВВП сократилось в Греции с 38,4 % до 31,5 %, Португалии – с 39,9 % до 39,4 %.

Таким образом, зависимость экономик более крупных западноевропейских стран от внешней торговли заметно уступает высокоразвитым малым государствам. При этом следует отметить, что опережающий рост экспорта по сравнению с импортом в большинстве малых стран Западной Европы (за исключением Греции и Португалии) обеспечивал положительное сальдо торгового баланса.

Другим показателем, характеризующим степень интеграции малых стран в мировую экономику, является стоимость экспорта и импорта на душу населения.

Проведенные расчеты на основе данных Евростата показали, что наиболее высокий показатель экспорта на душу населения среди крупных европейских стран в Германии, где он увеличился с 7,5 тыс. евро в 2000 г. до 12,4 тас. евро в 2006 г. и 14,9 тыс. евро в 2011 г. В Великобритании экспорт на душу населения составил соответственно 6,1, 8,1 и 9,1 тыс. евро, Франции – 6,2, 7,1 и 7,7 тыс. евро, Италии – 5,8, 6,9 и 7,5 тыс. евро.

В то же время целый ряд малых стран по данному параметру опережает уровень экспортоориентированной немецкой экономики. В частности, экспорт на душу населения увеличился: в Люксембурге с 63,6 тыс. евро в 2000 г. до 106,9 тыс. евро в 2006 г. и 122,5 тыс. евро в 2011 г.; Ирландии – с 22,9 до 28,7 и 37,2 соответственно; Нидерландах – с 17,2 до 22,3 и 27,4; Бельгии – с 18,5 до 22,8 и 26,6; Норвегии – с 14,3 до 20,2 и 21,5; Швейцарии – с 12,2 до 16,7 и 20,9; Австрии – с 11,2 до 16,7 и 18,7; Дании – с 11,5 до 15,4 и 17,4; Швеции – с 11,1 до 15 и 16,7 тыс. евро. Несколько уступает Германии по данному показателю Финляндия (соответственно 9,7, 12,4 и 11,8 тыс. евро), но в то же время превышает уровень других крупных европейских стран. Проблемные страны еврозоны отличаются наиболее низким показателем экспорта на душу населения,

который составлял в Португалии 4,4 тыс. евро в 2000 г., 5,8 тыс. евро в 2006 г. и 7 тыс. евро в 2011 г., Греции – 3,4, 5,05 и 5,1 тыс. евро соответственно.

Еще одним важным показателем развития экспорта и степени интеграции в мировую экономику является степень диверсификации торговых связей как по странам, так и особенно по товарным позициям.

Внешняя торговля малых стран Западной Европы отличается достаточно высокой концентрацией по регионам и отдельным странам и преимущественно ориентирована на Европейский Союз. Так, удельный вес стран данного регионального объединения составлял в 2001 г. в экспорте от 48 % в Греции до 80 % в Португалии, в импорте – от 50 % в Нидерландах до 79,5 % в Люксембурге.

Определенная часть внешней торговли малых стран Западной Европы приходится на развивающиеся страны. В частности, на данную группу стран приходится 24 % экспорта Греции, 19,8 % экспорта Швейцарии и 16,3 % экспорта Швеции. Доля развивающихся стран в импорте Греции составляет 24,9 %, Нидерландов – 23,8, Португалии – 13,3, Бельгии – 12,4 %.

По причинам исторического развития и географического положения во внешней торговле Австрии, Греции и Финляндии заметную роль играют страны Центральной Восточной Европы (ЦВЕ). В свою очередь отдельные малые страны Западной Европы (Ирландия, Швейцария, Швеция, Норвегия, Швейцария и Нидерланды) в определенной мере ориентированы и на торговлю с США и Канадой.

В целом структура экспорта малых западноевропейских стран распределилась следующим образом: на страны Западной Европы приходится 66 %, развивающиеся страны – 12, США и Канаду – 9, страны ЦВЕ – 6 и Японию – 1,9 %. При этом структура импорта достаточно близка к территориальному распределению экспорта.

В структуре экспорта большинства малых стран Западной Европы доминирует экспорт товаров по сравнению с услугами. Существенным преобладанием товарного экспорта отличаются Финляндия (88 %), Бельгия и Люксембург (82 %), Нидерланды (81 %), Ирландия (80 %), Швеция (78 %), Норвегия (77 %), Швейцария (75 %). В то же время в Греции экспорт услуг достигает 68 %, Дании – 36 %, Австрии – 33 %, Португалии – 27 %. При этом в структуре услуг транспортные преобладают в малых странах, имеющих выход к морю. В этих странах транспортные услуги занимают значительный удельный вес: 63 % в Норвегии, 53 % в Дании, 40,5 % в Нидерландах, 31 % в Швеции, 27,8 % в Бельгии, 26,8 % в Финляндии. В свою очередь

туристические услуги широко представлены в Португалии (66 %), Греции (44 %), Швейцарии (36 %), Австрии (34 %). Достаточно развит сектор финансового обслуживания и страхования в Люксембурге (56,6 %), Греции (52 %), Швейцарии (26,3 %), Ирландии (21,2 %). Развитием компьютерного и информационного обслуживания отличаются Ирландия (33 %) и Финляндия (20,2 %). Особо следует отметить доходы, поступающие от продажи лицензий в таких странах, как Финляндия (10,1 %), Швеция (5,7 %), Нидерланды (5 %), Ирландия (3,2 %).

Структурные сдвиги в экономике малых стран Западной Европы привели прежде всего к падению доли сельского хозяйства, а также в ряде стран и промышленности. В малых странах ранее чем в других странах началось перемещение из промышленности в непроизводственную сферу и инфраструктуру.

Специализация отдельных малых стран Западной Европы характеризуется определенными тенденциями и набором конкретных товарных групп. При этом использование Стандартной международной торговой классификации (SITC) позволило проанализировать степень концентрации экспорта в отдельных малых странах Западной Европы исходя из десяти наиболее важных товарных групп, а на основе данных Международного торгового центра ООН определить конкурентоспособность специализированных отраслей и экспортных секторов с учетом их доли в экспорте развитых стран и мировом экспорте.

Экспорт большинства малых стран Западной Европы (за исключением Норвегии, Ирландии и Финляндии) отличается достаточно диверсифицированной структурой. Так, на десять ведущих позиций в *Бельгии* в 2010 г. приходилось 38,7 % экспорта. Данное соотношение было и в 2005 г. На протяжении пяти лет не претерпели заметного изменения и основные экспортные статьи, к которым относятся двигатели к пассажирским автобусам, медицинские препараты, жемчуг и драгоценные камни, продукты химической и нефтехимической промышленности. Вместе с тем на протяжении пяти лет произошли определенные позитивные тенденции в международном разделении труда, когда сократился удельный вес жемчуга и драгоценных камней (с 27 % до 18,1 % мирового экспорта), полимерных продуктов и проката стального при увеличении медицинских препаратов (до 22 %), органических и неорганических соединений (до 16 %). Таким образом, наряду с сохранением традиционной диверсифицированной структуры бельгийского экспорта произошло некоторое повышение его

технологического уровня.

Экспорт *Нидерландов* отличается еще большей диверсификацией, поскольку на десять ведущих экспортных позиций в 2000 г. приходилось 36,3 % экспорта, а в 2005 г. – 34,5 %. При этом к первым четырем ведущим экспортным позициям относятся компьютерные платы, продукты нефтепереработки, запчасти к офисному оборудованию, транзисторы и клапаны. Что касается специализации страны в международном разделении труда, то доля Нидерландов в мировом экспорте продукции из овощей составила в 2005 г. 34,1 %, овощей – 13,7, гидрокарбонатов и их производных – 11,3, газа природного – 8,4, компьютерных плат – 8,1, продуктов нефтепереработки – 6,6 %. Таким образом, Нидерланды при высокой степени диверсификации экспорта обладают сравнительными конкурентными преимуществами в сельском хозяйстве (особенно производстве овощей), химической, электротехнической и электронной промышленности.

В *Люксембурге* десять ведущих экспортных позиций занимают 49 % в экспорте. К наиболее значимым экспортным статьям относятся формовка стальная, прокат стальной, телекоммуникационное оборудование. При этом только на формовку стальную приходится относительно значительная доля на мировом рынке (4,4 %).

Экспорт *Швеции* достаточно диверсифицирован, поскольку в 2000 г. десять ведущих позиций занимали в его структуре 38,7 %, а в 2005 г. – 36,7 %. При этом 14,8 % приходилось в 2000 г. на телекоммуникационное оборудование, доля которого в течение следующих пяти лет сократилась до 8,7 %. Из других ведущих экспортных товарных групп следует отметить бумагу и упаковку, двигатели для пассажирских автобусов, нераспределенные продукты, медицинские препараты, запчасти к автомобилям. В международном разделении труда Швеция специализируется по следующим товарным позициям: бумага и упаковка (8,7 % в мировом экспорте), доски и шпалы (8,3 %), изделия из стали (8 %), оборудование телекоммуникационное (за 2000–2005 гг. сократилось с 6,2 % до 3,4 %). Таким образом, имея диверсифицированную структуру экспорта, Швеция специализируется в таких отраслях, как машиностроение, целлюлозно-бумажная, металлургическая, электронная, электротехническая, химическая и мебельная промышленность.

Финляндия отличается менее диверсифицированной по сравнению со Швецией структурой своего экспорта, поскольку на десять ведущих экспортных позиций приходилось в 2000 г. 56,7 %, хотя за последние годы концентрация экспорта несколько

сократилась. При этом наибольшую долю в структуре экспорта занимают первые две статьи: оборудование телекоммуникационное (19,3 %), бумага и упаковка (18,9 %). По доле Финляндии в мировом экспорте лидируют следующие экспортные товарные группы: бумага и упаковка (11,2 %), доски и шпалы (6,2 %), целлюлоза (4,6 %), оборудование телекоммуникационное (4,6 %). Наиболее высокой конкурентоспособности Финляндия достигла в деревообработке, что подтверждается второй позицией в рейтинге Международного торгового центра и высоким индексом сравнительных преимуществ.

Среди малых стран Западной Европы *Норвегия* отличается наименее диверсифицированной структурой экспорта, в котором доля десяти ведущих товарных позиций составляла 78,3 % в 2000 г. и 80,3 % в 2005 г. При этом в структуре экспорта доминируют нефть непереработанная (удельный вес увеличился за пять лет с 44,1 % до 45,2 %) и газ природный (возрос соответственно с 9,1 % до 14,5 %). Относительно значительное место занимает рыбная продукция. В то же время при существенных объемах добычи нефти не получила должного развития нефтеперерабатывающая промышленность, и доля продуктов нефтепереработки в экспорте страны сократилась с 4,3 % в 2000 г. до 3,8 % в 2005 г. В международном разделении труда Норвегия специализируется на добыче энергоносителей (12,2 % в мировом экспорте природного газа, 6,8 % – жидкого пропана и бутана, 6,6 % – сырой нефти), экспорте рыбы свежей и мороженой (11,1 %), никеля (8,7 %) и алюминия (5,1 %).

В свою очередь *Дания* отличается диверсифицированным экспортным портфелем, который в 2000–2005 гг. практически находился на одном уровне (на десять ведущих экспортных позиций приходилось соответственно 35,6 % и 35,4 % экспорта). К ведущим экспортным позициям 2000 г. (препараты медицинские, нераспределенные продукты, мясо свежее и мороженое) в 2005 г. добавилась нефть непереработанная. Что касается доли в мировом экспорте, то Дания специализируется по следующим товарным позициям: мясо свежее и мороженое (9,6 %), вращающиеся электрические установки (4,8 %), препараты медицинские (5 %), фурнитура (2,8 %). Таким образом, Дания специализируется на продукции сельского хозяйства, фармацевтической промышленности, продукции машиностроения, химическим товарам и одежде.

Швейцария занимает второе место после *Нидерландов* по объему экспорта среди малых стран Западной Европы. При этом на десять ведущих товарных позиций приходилось 41,7 %

экспорта в 2000 г. и 46,4 % в 2005 г. К ведущим экспортным позициям относятся препараты медицинские, часы, органические и неорганические соединения. В международном разделении труда Швейцарии принадлежат ведущие позиции по таким группам товаров, как часы (38,4 %), препараты медицинские (22,2 %), ортопедические приспособления (8,4 %), продукты азотные (8,2 %), органические и неорганические соединения (7,4 %), золото и изделия из серебра (6,7 %). Таким образом, Швейцария имеет конкурентные преимущества в химической промышленности, машиностроении, производстве часов и неэлектронного оборудования.

Экспорт *Австрии* отличается высоким уровнем диверсификации, поскольку десять ведущих групп товаров занимают в его структуре 33 %. При этом ведущие экспортные позиции формируются за счет продукции автомобилестроения, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и металлургической промышленности.

Ирландия отличается высокой концентрацией экспорта, в структуре которого на десять ведущих товарных позиций приходится 70 %. По ряду товарных позиций Ирландия занимает существенное место в их мировом экспорте. В частности, в 2000 г. ее доля составляла по духам и туалетной воде 22,9 %, продуктам азотным – 22, соединениям неорганическим и органическим – 20,5, инструментам музыкальным – 12,3 %. В дальнейшем в экспорте страны увеличился удельный вес офисного оборудования и компьютерных плат.

На десять ведущих экспортных товарных позиций *Греции* приходится 43 % экспорта. За исключением продуктов нефтепереработки и алюминия остальные экспортные товарные группы относятся к сельскому хозяйству и текстильной промышленности. Соответственно Греция в международном разделении труда специализируются на производстве и экспорте табака непереработанного, растительных масел, хлопка, фруктов и орехов, одежды.

Несмотря на относительную диверсификацию экспорта *Португалии* (на десять ведущих экспортных групп приходилось 41 % в 2000 г. и 37 % в 2005 г.), его структура в определенной мере напоминает греческую, поскольку в составе ведущих экспортных товаров пять позиций занимает продукция легкой промышленности. Португалия специализируется на производстве текстильных изделий, обуви, радиоприемников. Особо следует отметить производство обработанной пробки (около 63 % в мировом экспорте).

Таким образом, постепенно в промышленности малых стран

получали преимущественное развитие наиболее перспективные отрасли, определяющие уровень научно-технического прогресса. К таким отраслям относятся машиностроение, химическая, фармацевтическая, электротехническая и электронная промышленность. При этом в химии преимущественно делается акцент на производство фармацевтической продукции, препаратов агрохимии, качественных красителей, изделий косметики и парфюмерии. В машиностроении более форсировано развиваются электроника, приборостроение, производство комплексного промышленного оборудования и др.

Достаточно развиты в малых западноевропейских странах секторы экономики, связанные как с добычей и переработкой имеющихся запасов полезных ископаемых, так и с использованием других местных сырьевых ресурсов. К ним относятся: газ природный, нефть непереработанная, продукты нефтепереработки, никель, изделия из стали, формовка стальная, алюминий, бумага и упаковка, доски и шпалы, целлюлоза.

Отдельные малые страны специализируются на производстве и экспорте сельскохозяйственной продукции (овощи и продукция из овощей, мясо свежее и мороженое, свежая и мороженая рыба) или доминируют в производстве и мировом экспорте таких специфических видов продукции, как часы, жемчуг и драгоценные камни, пробка обработанная, ортопедические приспособления, золото и изделия из серебра.

В свою очередь выбранная специализация и экспортная ориентация экономического развития малых странах Западной Европы позволила обеспечить позитивную динамику основных макроэкономических показателей.

Среди малых стран Западной Европы по темпам экономического роста условно можно выделить три группы, которые отличаются более высокими темпами по сравнению с крупными развитыми западноевропейскими странами, находятся примерно на одном уровне или незначительно опережают данные страны, характеризуются более низкими темпами прироста ВВП.

К первой группе малых стран с высокими темпами экономического роста относятся: Люксембург (прирост ВВП с 2000 по 2007 г. составил 44,3 % и с 2000 по 2012 г. – 44,3 %), Ирландия (соответственно 55,3 и 45,9 %), Швеция (28,6 и 35,3 %), Финляндия (31,7 и 28,1 %). Для сравнения: темпы прироста ВВП за данный период в крупных европейских странах составили: Великобритании – 29 и 26,5 %, Франции – 17,6 и 18,1 %, Германии – 13,7 и 17,9 %, Италии – 13,3 и 5,4 %.

Во вторую группу малых стран со средними темпами экономического роста, коррелирующими по данному параметру с

крупными европейскими странами, попадают: Австрия – 21,3 и 25,1 %, Швейцария – 19,1 и 26,6 %, Бельгия – 18,7 и 21,1 %, Норвегия – 21,1 и 25,1 %, Нидерланды – 19 и 18,5 %. Достаточно высокие темпы экономического роста в 2000–2007 гг. демонстрировала Греция (прирост ВВП достиг 37,7 %), однако последовавший в дальнейшем кризис вверг страну в рецессию. В результате прирост ВВП за 2000–2012 гг. составил 10,1 %.

К малым странам с более низкими темпами экономического роста можно отнести Португалию (прирост ВВП соответственно 12,6 и 6,1 %) и Данию (15,7 и 10,6 %), что, тем не менее, превышает аналогичный показатель в Италии.

В целом уровень развития экономики и проводимая социальная политика позволяют большинству малых западноевропейских стран поддерживать сравнительно высокий уровень жизни населения. При этом необходимо учитывать, что ВВП на душу населения в большинстве малых стран превышает данный индикатор в крупных европейских странах. Так, по данным Евростата, ВВП на душу населения в Германии в 2011 г. составил 30,3 тыс. евро, Великобритании – 28,1, Франции – 27,3, Италии – 25,1 тыс. евро. В то же время в Люксембурге данный показатель достигает 68,1 тыс. евро, Норвегии – 46,9, Швейцарии – 39,6, Нидерландах – 32,9, Австрии – 32,4, Швеции – 31,8, Дании – 31,5, Ирландии – 32,3, Бельгии – 29,9 тыс. евро. К странам с более низким ВВП на душу населения относятся Греция (20,7 тыс. евро) и Португалия (19,4 тыс. евро), которые по уровню экономического развития уступают высокоразвитым европейским странам.

Глобальный финансово-экономический кризис оказал негативное влияние на экономическое развитие малых стран Западной Европы, которые отличаются высокой степенью интеграции в мирохозяйственные связи и экспортоориентированной структурой национальных экономик. Поэтому малые страны оказались наиболее уязвимыми во внешней торговле, самое значительное падение которой отмечено в 2009 г., особенно по высокоэластичным инвестиционным товарам. В результате, по данным Евростата, отношение экспорта к ВВП сократилось в Люксембурге со 174,7 % в 2008 г. до 161 % в 2009 г., Бельгии – с 84,5 до 72,3, Нидерландах – с 76,3 до 68,8, Австрии – с 59,3 до 50,4, Швейцарии – с 56,4 до 51,7, Дании – с 54,7 до 47,6, Швеции – с 53,5 до 48, Финляндии – с 46,8 до 37,3, Норвегии – с 46,8 до 39,4, Португалии – с 32,4 до 28, Греции – с 24,1 до 19,2 %.

Сохранение внешнеторгового равновесия в большинстве малых стран в условиях значительного ухудшения

внешнеторговой конъюнктуры преимущественно поддерживалось посредством сокращения импорта. Так, отношение импорта к ВВП в Люксембурге уменьшилось со 142,6 % в 2008 г. до 129,8 % в 2009 г., в Бельгии – с 83,7 до 69,6, Нидерландах – с 68 до 62, Австрии – с 53,5 до 45,7, Швейцарии – с 45,1 до 40,7, Дании – с 51,6 до 43,8, Швеции – с 46,8 до 41,5, Финляндии – с 43,1 до 35,7, Норвегии – с 29,5 до 28, Португалии – с 42,5 до 35,4, Греции – с 38,6 % до 30,5 %. В то же время в Ирландии наблюдалась противоположная тенденция, когда отношение экспорта к ВВП возросло с 83,4 % в 2008 г. до 90,9 % в 2009 г., импорта – с 74,4 % до 75,4 %.

Для сравнения: в крупных европейских странах также отмечено в 2009 г. сокращение экспорта и импорта: в Германии с 48,1 % до 41,9 % и с 41,8 % до 37 %, Великобритании – с 29,5 до 28,4 и с 32,2 до 30,2, Италии – с 28,5 до 23,7 и с 29,3 до 24,3, Франции – с 26,9 % до 23,4 % и с 29,1 % до 25,2 %.

В дальнейшем (2010–2013 гг.) внешнеторговый оборот был в основном восстановлен, а по отдельным странам превысил докризисный уровень. Увеличение экспорта по отношению к ВВП в 2010–2013 гг. по сравнению с кризисным 2009 г. отмечено во всех малых и крупных европейских странах. При этом все крупные европейские страны по данному показателю в 2013 г. превысили (хотя и незначительно) уровень 2008 г. В то же время аналогичную динамику продемонстрировали только отдельные малые западноевропейские страны: Бельгия (отношение экспорта к ВВП в 2013 г. составило примерно 85 % по сравнению с 84,5 % в 2008 г.), Нидерланды (соответственно 82,7 и 76,3 %), Ирландия (105,6 и 83,4 %) и Португалия (35,5 и 32,4 %). Почти восстановила докризисный уровень соотношения экспорта к ВВП (24 %) и Греция.

Что касается отношения импорта к ВВП, то уровень докризисного 2008 г. превысили в 2013 г. все крупные европейские страны, из малых стран – только Нидерланды, Австрия и Ирландия. Почти вышла на докризисный уровень по данному параметру Бельгия.

Тем не менее отдельные малые европейские страны (в частности, Швеция, Норвегия, Финляндия и Дания) реагировали на негативное воздействие глобального кризиса на экономическое развитие национальных экономик достаточно прагматично в рамках традиционной антициклической политики.

В результате ухудшения внешнеторговой конъюнктуры, прежде всего на высоко эластичные инвестиционные товары и отдельные виды минеральных ресурсов, в малых европейских странах значительно сократился экспорт. Так, в Швеции

произошло снижение товарного экспорта только за ноябрь-декабрь 2008 г. на 12 % (хотя в целом по году сложился прирост на уровне 1,8 %), за 2013 г. – на 13,3 %. При этом по отдельным инвестиционным товарам и минеральным ресурсам экспорт упал еще более существенно. В частности, в январе-феврале 2008 г. экспорт автомобилей сократился к соответствующему периоду предыдущего года на 65 %. За восемь месяцев 2009 г. экспорт транспортных средств снизился на 49 %, металлов и минеральных ресурсов – на 36, машин и оборудования – на 21, электротехники и средств связи – на 9 %.

Наиболее существенное падение экспорта отмечено в Финляндии – на 0,7 % в 2008 г. и 25,2 % – в 2009 г. и Дании соответственно 4,5 и 13 %. В то же время Норвегия в целом ограничилась относительно небольшим снижением экспорта – только на 6,5 % в 2009 г.

Вышеперечисленные малые страны достаточно оперативно отреагировали на ухудшение внешнеторговой конъюнктуры соответствующим сокращением импорта, что позволило не допустить внешнеторговых дисбалансов. Так, импорт в Швеции в 2009 г. сократился на 15 % при одновременном сохранении положительного сальдо внешней торговли на уровне 7,5 % к ВВП. Финляндия снизила импорт в 2009 г. на 23 %, а Дания – на 10,5 %, что также позволило данным странам обеспечить небольшое положительное сальдо внешней торговли на уровне соответственно 1,4 и 1,5 %. В наиболее предпочтительном положении оказалась Норвегия, которая в докризисный период имела значительное положительное внешнеторговое сальдо в пределах 19 % от ВВП. Тем не мене в 2009 г. данная страна сократила импорт на 10,8 %.

Частично сокращению импорта в малых странах (за исключением Норвегии) способствовало падение цен в условиях мирового кризиса на энергоносители и другие виды минеральных ресурсов. Вместе с тем основную роль сыграло существенное сокращение внутреннего инвестиционного спроса.

Так, валовые капиталовложения в кризисном 2009 г. сократились в Швеции на 14 % (в том числе в промышленность на 18 %), инвестиции в запасы – на 1,4 %. Поскольку во время кризиса из-за сжатия рынков сбыта в Швеции произошло падение объемов производства промышленной продукции на 19 %, то вкладывать в расширение и модернизацию производства отдельных видов продукции с избыточным предложением становится нецелесообразным, тем более при снижении степени использования производственных мощностей в промышленности с 90 до 77 %. То же относится и к инвестициям в жилищное

строительство, которые из-за падения спроса и цен на жилье сократились в 2009 г. на 21 %.

Валовые капиталовложения в Финляндии в 2009 г. упали на 10,3 %. Инвестиции в запасы снижались с 2007 по 2009 г. соответственно на 0,6, 0,3 и 0,1 %. В наибольшей степени от кризиса пострадали отрасли, ориентированные на экспорт, а также строительство. Достаточно отметить, что производство продукции в промышленности сократилось в кризисном 2009 г. на 15 %, лесной промышленности – на 30, химической и металлургической – на 15–25, сфере услуг – на 10 %. Количество строящихся квартир уменьшилось по сравнению с 2008 г. на 70 %.

Поскольку ухудшение конъюнктуры и уменьшение ВВП в Дании отмечены раньше (еще в IV квартале 2007 г. и I квартале 2008 г.) по сравнению с другими странами Европейского союза, то и к сокращению инвестиций в качестве одного из амортизаторов недопущения чрезмерных дисбалансов прибегли уже в 2008 г., уменьшив валовые капиталовложения на 4,5 %. В 2009 г. данный показатель снизился на 13 % с прогнозом его снижения и в дальнейшем. При этом инвестиции в наибольшей степени сократились в строительстве и промышленности из-за снижения спроса и загруженности соответствующих производственных мощностей.

В свою очередь Норвегия, имевшая постоянное существенное положительное внешнеторговое сальдо и профицит госбюджета (17,5 % в 2007 г.), в меньшей степени прибегала к сокращению в целом валовых капиталовложений (на 5,2 % в 2009 г.) для сохранения макроэкономической сбалансированности. Тем не менее инвестиции в экономику без учета нефтяного сектора упали на 15 %, а в промышленность – на 14 % в условиях сокращения товарного экспорта (без нефти, газа и судостроительной промышленности) и на 7 % недозагрузки производственных мощностей. Инвестиции в запасы в кризисном 2009 г. были уменьшены на 1,3 %.

Наряду со сдерживанием импорта посредством сокращения инвестиций на уровне отдельных малых стран были приняты отдельные дополнительные меры в области антициклической политики. Среди основных антикризисных мер следует отметить: сокращение отдельных налогов (прежде всего подоходного, НДС) и выделение дополнительных финансовых средств на стимулирование секторов экономики; снижение процентных ставок и восстановление ликвидности финансового и банковского секторов экономики; временное ослабление национальных валют в отдельных странах; усиление социальной поддержки.

Для смягчения внешних шоков и поддержания

конкурентоспособности экспорта отдельные малые страны прибегли к временному ослаблению национальных валют. В частности, Швеция в 2009 г. девальвировала крону на 15 %. Допустили ослабление национальных валют во время кризиса Норвегия (из-за падения цен на нефть и газ) и Дания (с учетом сокращения экспорта и ухудшения внешнеторгового баланса). В то же время Финляндия не имела возможности воспользоваться девальвацией для поддержания экспорта, падение которого в 2009 г. оказалось самым высоким среди стран, входящих в зону евро. Укрепление курса евро не могло не сказаться на конкурентоспособности финского экспорта, 70 % из которого приходится на страны вне зоны евро.

В малых странах нашлись отдельные отрасли, которые и в условиях мирового кризиса продолжали динамично развиваться. Так, экспорт фармацевтических товаров в Швеции в кризисный период увеличился на 19 %. В предпочтительном положении оказались средства связи и телекоммуникаций, продовольственные товары. В Дании большую устойчивость к ухудшению конъюнктуры показали такие отрасли, как фармацевтическая и пищевая промышленность, сельское хозяйство.

Хотя избежать отдельных негативных тенденций и усиления дисбалансов не удалось, но принятые меры их минимизировали и создали предпосылки для посткризисного восстановления экономик малых стран.

Замедление экономического роста и рецессия отмечены во всех западноевропейских странах в 2008–2009 гг., а в 2010–2011 гг. имело место посткризисное восстановление (за исключением проблемных стран). С 2012 г. вновь осложнилась экономическая ситуация в связи с проявлением второй волны кризиса, что привело к замедлению и падению производства во всех европейских странах, кроме Норвегии. Одновременно в отдельных проблемных малых странах продолжилась рецессия.

В 2008 г. в большинстве европейских стран отмечено существенное замедление экономического роста. При этом положительные темпы прироста ВВП сохранили Швейцария (2,2 %), Нидерланды (1,8 %), Австрия (1,4 %), Бельгия (1 %), из крупных стран – Германия (1,1 %). В то же время в отдельных странах уже в 2008 г. произошло падение производства: Ирландии – на 2,1 %, Дании – на 0,8, Люксембурге – на 0,7, Швеции – на 0,6 %. Из крупных стран рецессия наметилась в Италии (–1,2 %) и Великобритании (–1 %).

Что касается 2009 г., то по глубине рецессии малые страны Западной Европы условно можно разделить на две группы:

с относительно небольшим сокращением производства на уровне крупных европейских стран, с наиболее глубокой рецессией.

Относительно небольшое снижение экономического роста имело место в Норвегии (–1,6 %) и Швейцарии (–1,9 %). В свою очередь масштабное сокращение ВВП отмечено в Бельгии (–2,8 %), Португалии (–2,9 %), Греции (–3,1 %), Нидерландах (–3,7 %), Австрии (–3,8 %), Люксембурге (–4,1 %), Швеции (–5 %), Ирландии (–5,5 %), Дании (–5,7 %). Для сравнения: снижение ВВП во Франции составило 3,1 %, Великобритании – 4, Германии – 5,1, Италии – 5,5 %. В группе стран с наибольшей рецессией в 2009 г. оказалась Финляндия (–8,5 %).

В 2010–2011 гг. произошло восстановление экономического роста в большинстве стран Западной Европы (как малых, так и крупных). При этом темпы прироста ВВП наиболее отмечены в Швеции (6,6 % в 2010 г. и 3,7 % в 2011 г.), Финляндии (3,3 и 2,8 %), Швейцарии (3 и 1,9 %), Люксембурге (2,9 и 1,7 %), Бельгии (2,4 и 1,8 %), Австрии (2,1 и 2,7 %), из крупных стран – в Германии (4,2 и 3 %) и Франции (1,7 и 2 %). Одновременно продолжилось сокращение ВВП в Греции (–4,9 и 7,1 % соответственно). С 2012 г. вновь обострились проблемы посткризисного развития западноевропейской экономики, что привело к замедлению экономического роста и рецессии почти во всех странах, за исключением Норвегии (прирост ВВП составил 3,1 %). При этом отрицательные темпы прироста ВВП отмечены в Греции (–6,4 %), Португалии (–3,2 %), Нидерландах (–1 %), Дании (–0,5 %), Бельгии (–0,3 %), Финляндии (–0,2 %), из крупных стран – в Италии (–2,4 %).

В заключение следует отметить нижеследующие отличительные особенности и роль внешней торговли в экономическом развитии малых стран Западной Европы.

• В анализируемом периоде в малых странах отмечено как нарастание отношения экспорта и импорта к ВВП и его стоимости на душу населения (что связано не только с ограниченными внутренними рынками, но и углублением специализации и протекающими процессами региональной интеграции и глобализации), так и превышение данных показателей по сравнению с крупными европейскими странами. При этом наиболее высокими показателями внешней торговли отличаются такие малые страны, как Люксембург, Ирландия, Бельгия, Нидерланды, Австрия. В то же время отдельные малые страны (Дания, Швейцария, Швеция) по зависимости от внешней торговли находятся на уровне наиболее экспортоориентированной экономики Германии или даже уступают последней (Норвегия, Финляндия, Португалия, Испания

и Греция). В свою очередь крупные европейские страны по сравнению с малыми в меньшей степени пострадали в 2009 г. от сокращения внешней торговли и быстрее вышли на ее докризисный уровень.

Для сравнения: отношение товарного экспорта к ВВП в Беларуси составило в 2008 г. 55 %, в 2009 г. – 43,6, в 2010 г. – 46,3, в 2011 г. – 69,8, в 2012 г. – 72,7 %, с учетом услуг – соответственно 62,1, 50,8, 54,5, 78,7 и 81,8 %. Приведенные цифры находятся на уровне малых стран Западной Европы. Но на самом деле они завышены, что связано со значительным отклонением рыночного курса белорусского рубля от паритетного, приводящего к соответствующему занижению долларового эквивалента ВВП Беларуси. Поэтому более адекватным представляется использование ВВП на душу населения. Экспорт товаров на душу населения в Республике Беларусь составил в 2008 г. 3463 дол. США, в 2009 г. – 2245, в 2010 г. – 2668, в 2011 г. – 4368, в 2012 г. – 4859 дол. США, с учетом услуг – соответственно 3909, 2614, 3140, 4923 и 5468 дол. США. По показателю экспорта на душу населения Беларусь уступает даже Греции, которая занимает по данному параметру последнее место среди малых стран Западной Европы. Поэтому Республике Беларусь для обеспечения устойчивого эффективного экономического роста необходимо активнее включаться в международное разделение труда и приближаться по параметрам, характеризующим внешнюю торговлю, к уровню малых западноевропейских стран.

• Малые страны Западной Европы специализируются на производстве определенных видов несерийной технически сложной, трудоемкой и высококачественной продукции, системе работы по заказу, развитии экспорта услуг, что требует мобильной структуры экономики и высокого качества факторов производства.

К ведущим экспортным отраслям малых стран относятся машиностроение, химическая, фармацевтическая, электротехническая и электронная промышленность. В отдельных малых странах развитие получили и другие отрасли: добыча энергоносителей, нефтепереработка, металлургия, целлюлозно-бумажная, деревообрабатывающая и мебельная промышленность, легкая промышленность, сельское хозяйство.

Кроме этого, в отдельных малых странах развитие получили и другие отрасли: добыча энергоносителей (Норвегия, Нидерланды, Дания), нефтепереработка (Нидерланды, Бельгия, Швеция, Норвегия, Греция), металлургия (Швеция, Австрия, Люксембург), целлюлозно-бумажная, деревообрабатывающая и

мебельная промышленность (Финляндия, Швеция, Австрия), легкая промышленность (Португалия, Греция), сельское хозяйство (Дания, Нидерланды, Греция).

При этом экспорт большинства малых стран отличается достаточно диверсифицированной структурой, поскольку на десять ведущих позиций в 2005 г. приходилось от 30 % экспорта в Австрии до 49 % в Люксембурге. В то же время в экспорте Норвегии десять ведущих позиций занимали 80,3 %, Ирландии – 70, Финляндии – 50,7 %.

• Большинство малых стран реагировали на негативное воздействие мирового финансово-экономического кризиса достаточно прагматично в рамках традиционной антициклической политики. При этом предпочтение отдавалось сохранению сбалансированности национальных экономик с использованием соответствующих компенсационных мер. Последние включали как объективные встроенные стабилизаторы, так и принимаемые дополнительные антикризисные меры на уровне отдельных государств, региональных объединений и международных финансовых структур.

Среди основных антикризисных мер следует отметить: сокращение инвестиций и производства инвестиционных товаров, отличающихся высокой эластичностью; сокращение отдельных налогов и выделение дополнительных финансовых средств на стимулирование секторов экономики; снижение процентных ставок и восстановление ликвидности финансового и банковского секторов экономики; временное ослабление национальных валют в отдельных странах; усиление социальной поддержки.

Проведенный анализ развития мировой торговли позволил выделить нижеследующие тенденции.

• Зависимость экономики стран от внешней торговли с каждым годом увеличивается, что свидетельствует о глобализации мировой экономики. Несмотря на спад в мировой торговле во время кризисов, в последующие годы она развивалась весьма динамичными темпами. Это означает, что существование страны без внешнеторговых связей в современном мире невозможно.

• Торговые связи между регионами становятся более тесными, причем расстояние не играет решающей роли при выборе партнеров. Несмотря на то что доли внутрирегиональной торговли в общих объемах торговли во многих регионах остаются высокими, межрегиональный товарооборот развивается динамичными темпами, особенно с Азией.

• Европа остается лидером в мировой торговле, причем ее

позиции за анализируемый период укрепились. В то же время Азия является вторым по значимости регионом в мировой торговле. Одновременно тенденции развития торговли в Северной Америке свидетельствуют о снижении роли этого региона. Содружество Независимых Государств было самым динамичным регионом по развитию торговли в мире. Торговые отношения СНГ с другими регионами развивались значительными темпами, как правило, намного превышающими средние показатели.

• Высокие темпы развития внешней торговли были отличительной характеристикой Китая, что привело к опережению им с 2004 г. Японии в качестве одного из мировых центров торговли.

• В 2000–2010 гг. возросло влияние торговли топливом и минеральными продуктами на развитие торговли в мире. В то же время торговля промышленными товарами росла не столь высокими темпами. Особенно это касается таких групп товаров, как офисное и телекоммуникационное оборудование, текстиль и одежда, где сохраняется значительный протекционизм в большинстве стран. Самые высокие темпы роста торговли среди всех групп товаров в 2000–2010 гг. были у фармацевтической продукции.

Высокими темпами растет международная торговля услугами.

3.2. Внешняя торговля Республики Беларусь [8]

Исторически сложилось так, что жители белорусских земель всегда с выгодой использовали свое географическое положение. Более тысячи лет назад они торговали с Арабским Востоком, Византией, Западной Европой. Традиционно экспортировались зерно, лес, меха, кожа, ремесленные изделия. Завозились (импортировались) черные и цветные металлы, ткани, приправы, вина, табак. В бытность Советского Союза во внешней торговле существовала жесткая государственная монополия. Основу системы составляли мощные внешнеторговые структуры с высокопрофессиональными кадрами. За рубежом была создана разветвленная инфраструктура поддержки внешней торговли, которая включала сервисные центры, склады, представительства. После обретения независимости Республике Беларусь пришлось все создавать с нуля, вырабатывать собственную внешнеторговую политику.

С февраля 1992 г. в Беларуси был введен институт лицензирования во внешнеэкономической деятельности. Объемы внешнеторгового оборота оказались сопоставимы с объемами собственного производства, поэтому лицензии стали получать многие предприятия. В результате либерализации внешнеторговой деятельности в 1994 г. было отменено всеобщее лицензирование в этой сфере, и право заниматься ею получили все субъекты хозяйствования Беларуси, прошедшие государственную регистрацию. Вместе с тем государство сохранило за собой право применять меры тарифного и нетарифного регулирования по особо важным товарным группам, включая институты специализированных экспортеров и импортеров.

В современном мире состояние внешней торговли является показателем уровня развития страны, индикатором ее признания международным сообществом. Большая доля внешнеторгового оборота в ВВП (более 50 %) означает высокую зависимость благосостояния граждан страны от экспорта. Мировая практика также подтверждает, что в условиях становления национального рыночного хозяйства приоритет отдается внешней торговле. Как же она развивалась в Республике Беларусь на протяжении последних 10–11 лет, какие тенденции развития экспорта были характерными?

Общий объем международной торговли в стоимостном

выражении в 1996 г. составил почти 14 млрд дол. США, в том числе экспорт – более 6,5 млрд дол. Через 16 лет, в 2012 г., объем торговли составил 92,5 млрд дол., экспорт – 46,1 млрд дол.

Товарооборот в стоимостном выражении за 16 лет вырос на 78,5 млрд дол. США (в 6,6 раза), в то время как оборот услуг – примерно на 11 млрд дол. США (в 9,8 раза). Экспорт товаров за этот же период увеличился более чем на 34,8 млрд дол. США (в 8,3 раза), а услуг – более чем на 5,7 млрд дол. США (в 7,3 раза). В структуре экспорта доля товаров в 1996 г. составляла 83,9 %, услуг – 16,1 %, в 2012 г. – 85,7 % и 14,3 % соответственно. Между тем на мировом рынке товары занимают в среднем 80 %, услуги – 20 % и наблюдается тенденция опережающего роста услуг.

Сальдо торгового баланса на протяжении исследуемого периода оставалось отрицательным, достигнув максимального значения (9,6 млрд дол. США) в 2010 г. В качестве положительной тенденции следует отметить активный торговый баланс Республики Беларусь в торговле со странами СНГ (исключение составляет Россия) начиная с 2000 г. Что касается сферы услуг, то здесь традиционно экспорт в стоимостном выражении превышал импорт.

За последние 12 лет доля экспорта товаров в ВВП превышала 50 %, что говорит о высокой степени открытости национальной экономики. По основным разделам товарной структуры наибольшая доля экспорта за 2011–2012 гг. наблюдалась в торговле минеральными продуктами (41,7 % в 2011 г. и 39,4 % – в 2012 г.) за счет топливных ресурсов (нефть и продукты перегонки). Возросла в экспорте доля химической промышленности (с 15,9 % в 2011 г. до 16,6 % в 2012 г.), пластмассы (с 3,8 % до 4,0 % соответственно), готовых пищевых продуктов (с 2,4 % до 3,2 %). В 2012 г. осталась на уровне 2011 г. доля экспорта во всех экспортных поставках машин и оборудования (6,7 %), продукции животного происхождения (6,4 %), изделий из камня и стекла (1,4 %), разных промышленных товаров (1,3 %), продуктов растительного происхождения (0,7 %). По остальным разделам товарной номенклатуры внешней торговли Беларуси произошло уменьшение объемов поставок на экспорт: средств наземного транспорта (с 12,2 % до 10,4 %), недрагоценных металлов и изделий из них (с 6,0 % до 5,5 %), текстильных материалов (с 3,5 % до 3,2 %), древесины и изделий из нее (с 1,3 % до 1,2 %), инструментов и аппаратов оптических (с 0,8 % до 0,7 %), транспортных средств (на 6 %), машин, оборудования и механизмов (на 4,5 %). Готовых пищевых продуктов на внешние

рынки в 2006 г. было поставлено на 2,2 % меньше, чем в 1996 г., продукции химической промышленности – на 3,8 %.

С 2002 г. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь при учете международной торговли использует классификацию товаров, включающую три большие группы: инвестиционные, промежуточные и потребительские товары.

Под ***инвестиционными товарами*** следует понимать часть инвестиций в основной капитал, представленную в виде товарных ценностей. При отборе товаров в данную группу учитываются следующие критерии: использование с целью получения прибыли; длительное использование в производстве других товаров и услуг; перенесение стоимости товара на готовую продукцию по частям (амортизация); социальный эффект от применения, проявляющийся в сферах здравоохранения, образования, культуры, материальном положении населения, состоянии окружающей среды и т. д.

Промежуточные товары – товары, предназначенные для использования в процессе производства товаров и услуг, полностью переносящие свою стоимость на готовую продукцию в течение одного производственного цикла. Эта группа разбита на две подгруппы: энергетические и прочие. К энергетическим относятся товары для получения какого-либо вида энергии, используемые в качестве топлива, переработки с целью производства энергоносителей (например, нефть), а также собственно электроэнергия. Прочие промежуточные товары приобретаются для первичной обработки или использования в процессе производства и предназначены для изготовления из них конечного изделия (сырье, материалы и полуфабрикаты) и оказания услуг. К ним относятся также некоторые готовые товары, в том числе малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, например бумага всех видов, ленты для пишущих машинок, штемпели, защитные головные уборы, рабочая одежда, хирургические перчатки и др.

Товары потребительские – продукция, которая используется населением для личного и общесемейного потребления в домашнем хозяйстве. В этой группе выделяются потребительские товары кратковременного и длительного пользования, товары двойного назначения, которые обладают признаками сразу нескольких товарных групп. К последним, например, относятся все виды тканей, обои, плитка облицовочная и т. п.

Наибольший удельный вес в экспорте 2012 г. составляли промежуточные товары (70,1 %), наименьший – инвестиционные (11,0 %). По всем группам в течение четырех лет (2009–2012 гг.) наблюдался рост объемов экспорта в стоимостном выражении, а

вот в процентном отношении темпы роста были разными. Так, доля промежуточных товаров в объеме экспорта оставалась на уровне 70 %, в то время как удельный вес потребительских товаров уменьшился с 19,0 % в 2009 г. до 17,9 % в 2012 г., а инвестиционных – увеличилась с 9,4 % до 11,0 %. Максимальные темпы роста характерны для прочей группы промежуточных товаров. Их доля за четыре года в общем объеме экспорта выросла на 4,5 %.

За 2000–2012 гг. во внешней торговле Республики Беларусь произошли значительные изменения по количественному составу торговых партнеров. Если в 2000 г. были зарегистрированы объемы экспортно-импортных операций со 154 странами мира, то в 2012 г. количество торговых партнеров увеличилось до 194. В 2000 г. белорусские товары поставлялись на рынки 126 стран, а в 2012 г. продукция отечественного производства была востребована уже практически в 190 государствах.

Основными торговыми партнерами во внешней торговле Беларуси на протяжении 2000–2012 гг. традиционно оставались Россия, Украина, Германия, Латвия, Литва, Польша, Великобритания, Китай, Нидерланды, США. На их долю приходилось более 80 % от общего объема экспорта белорусских товаров.

Вместе с тем структура экспорта в разрезе стран претерпела значительные изменения. Если в 2000 г. удельный вес России в белорусском экспорте достигал 50,6 %, то в 2012 г. он составил только 35,4 %. Доля Нидерландов за это время, например, выросла с 1,8 % до 16,5 %, Латвии – с 6,3 % до 7,1 %, Италии – с 1,0 % до 1,5 % за счет увеличения в экспорте доли нефтепродуктов. По остальным странам существенных изменений в объемах экспортируемой продукции в процентном отношении не наблюдалось.

Более подробно следовало бы остановиться на торговле сельскохозяйственной продукцией. Продовольственная стратегия всех государств мира направлена на достижение продовольственной безопасности как важнейшего условия сохранения их суверенитета и независимости, экономической стабильности и социальной устойчивости. Экспорт и импорт сельскохозяйственных товаров и продовольствия остаются важнейшими сферами мировой экономики, в которых активное вмешательство государства является основополагающим фактором ценообразования и обмена продукцией, предопределяя высокую степень политизации данного сектора межгосударственных экономических связей. В связи с этим вопросы продовольственного положения и развития сельского

хозяйства рассматриваются в качестве приоритетных во многих странах мира. Не является исключением и Беларусь.

Основные теоретические и методологические критерии продовольственного обеспечения, направления их реализации содержатся в Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь, одобренной Постановлением Совета Министров страны от 10 марта 2004 г. № 252. Как отмечено в этом документе, Беларусь относится к странам с индустриально-аграрной экономикой, располагая значительными земельными и трудовыми ресурсами. Занимая в мире 0,15 % территории и имея 0,17 % населения, Беларусь производит 6,24 % льноволокна, 2,8 – картофеля, 0,9 – молока, 0,6 – сахарной свеклы, 0,3 – мяса в убойной массе и 0,24 % зерна. Дальнейшее наращивание объемов связано с интенсификацией производства и повышением его эффективности. В качестве базовых продуктов, необходимых для обеспечения продовольственной безопасности страны, как правило, рассматриваются зерно, картофель, овощи, плоды, сахар, масло растительное, молоко, мясо и яйца. С учетом особенностей национального сельскохозяйственного производства, позволяющего производить продукцию по ряду видов в объемах, превышающих потребность внутреннего рынка, приемлемым является объем импорта в пределах 25 % в общем потреблении при условии экспорта сырья и продовольствия в таких же объемах. Заметим, что в общем объеме экспорта доля этих основных товаров сравнительно невелика. Она колебалась в пределах от 6,9 % в 2000 г. до 10,8 % в 2012 г.

Больше всего республика экспортировала сахара, молока и сливок сгущенных, а в 2010–2012 гг. – сыров, творога и мороженой говядины. Начиная с 2002 г. по всем товарным позициям (по свинине – с 2004 г.) наблюдался рост экспортных поставок как в стоимостном, так и в количественном выражении. Это связано с реализацией программ развития перерабатывающей промышленности агропромышленного комплекса, мясной, молочной и сахарной промышленности.

Принятые меры позволили сконцентрировать сырьевые потоки в головных перспективных организациях, значительно сократить объемы межзаводских поставок сырья, которые приводили к удорожанию продукции за счет двойного налогообложения. В результате уровень загрузки мощностей по переработке молока увеличился с 58 % в 2000 г. до 71 % в 2010 г., производству сыров твердых – соответственно с 89 до 97 %, сухого обезжиренного молока – с 52 до 80, казеина – с 69 до 95 %. В течение последних лет в республике наметились тенденции наращивания производства животноводческой

продукции. В 2011 г. всего переработано 971 тыс. т скота и 6624 тыс. т молока, в 2012 г. – соответственно 1020 тыс. т и 6504 тыс. т. Около 40 % произведенной продукции поставлено на экспорт.

Что касается белорусского продовольственного экспорта в разрезе стран за последние годы, то необходимо отметить следующее: практически 100 % говядины мороженой, свинины, мяса домашней птицы, масла сливочного, сыров, творога и яиц поставлялось на рынок России. Наиболее востребованными продовольственными товарами на рынках других стран, кроме России, являются молоко и сливки сгущенные. Их Республика Беларусь экспортировала в Польшу, Литву, Германию, Казахстан. Но пока основным импортером белорусской сельскохозяйственной продукции продолжает оставаться Россия.

Быстро меняющаяся структура мирохозяйственных связей и возрастающая роль Беларуси в системе международных экономических отношений объективно подвели к необходимости поиска новых форм присутствия на мировых рынках и методов работы, адекватных современным требованиям международной торговли.

Открытость экономики Беларуси в условиях глобализации усиливает ее зависимость от конъюнктуры внешних рынков, что не может не сказаться на формировании национальной внешнеэкономической политики.

В условиях превышения предложения над спросом усилилась конкурентная борьба за зарубежные заказы. Покупатель диктует условия сделки, и если их не принимать во внимание, можно потерять рынок. Ушли в прошлое и товарообменные операции, широко использовавшиеся отечественными экспортерами в начале и середине 1990-х гг. Поставляя зарубежным партнерам комплектующие, узлы и агрегаты, многие белорусские предприятия включаются в международное разделение труда. При этом кооперационные связи значительно ужесточают требования к соблюдению условий контрактов.

В целом на фоне либерализации международной торговли все большее значение приобретают требования к соблюдению правил конкурентной борьбы. Белорусским экспортерам при поставках товаров на зарубежные рынки приходится принимать во внимание правила ВТО, так как Россия, главный внешнеэкономический партнер, – уже член ВТО с 2013 г. В свою очередь в Республике Беларусь необходимо в максимальной мере использовать общепризнанные инструменты торговой политики для защиты интересов национальных производителей.

В настоящее время приходится также констатировать, что

быстрое развитие экономик многих стран привело к мировому сырьевому и энергетическому голоду. Как результат – рост цен на энергоносители и сырье. Для Республики Беларусь, не богатой этими ресурсами, входящей в престижный перечень экономик с наиболее высокими темпами роста, это создало новые проблемы. Чтобы сохранить положительные тенденции социально-экономического развития, в Беларуси вынуждены искать новые формы работы на мировых рынках.

В данной связи следует учитывать тот факт, что существенно возросли сами масштабы нашей международной торговли. В 2012 г. внешнеторговый товарооборот Беларуси достиг рекордного уровня – 92,4 млрд дол. США. Экспорт товаров составил 46,1 млрд дол., а его номенклатура – тысячи наименований. Естественно, это также требует новых форм для дальнейшего развития, причем не только экстенсивного плана. Эти обстоятельства и стали определяющими для формулирования главной для государства задачи по ведению наступательной внешнеэкономической деятельности. Прежде всего это поиск и развитие наряду с традиционными новых форм продвижения товаров на внешние рынки и расчетов за поставляемую продукцию с иностранными потребителями. При этом долгосрочной целью внешнеэкономической политики Республики Беларусь (в неразрывной связи с экономической политикой в целом) является не только наращивание присутствия на внешних рынках, но и обеспечение его «качества», т. е. наибольшей отдачи от вкладываемых средств.

К числу агрессивных форм внешнеэкономической деятельности относится максимальное приближение товара к месту потребления, что предполагает присутствие белорусских структур на иностранных рынках сбыта. Для этого необходимо ориентировать отечественных производителей на создание собственных субъектов товаропроводящей сети за рубежом, организацию сборочных производств. Такие подходы позволяют в максимальной мере наладить работу «под заказ», довести белорусскую продукцию до конечного потребителя, «встроить» ее поставки в иностранные государственные программы. Республика Беларусь продолжает существенно наращивать белорусское присутствие на зарубежных рынках также за счет совершенствования транспортно-логистических схем традиционных экспортных поставок. Основное направление работы в этой области – переход на поставку продукции как минимум на станцию (в порт) страны назначения, а лучше – непосредственно конечному потребителю. Поставка продукции не со склада, а напрямую покупателю позволяет успешно

реализовать поручение главы государства по устранению необоснованного посредничества. Решению этой задачи способствует и неплохо зарекомендовавшая себя организация биржевой торговли. Стоит также задача активного использования механизма электронной торговли.

Важнейшим инструментом стимулирования экспорта является его финансовое сопровождение, т. е. кредитование, лизинг, страхование. Для развития финансовой поддержки белорусского экспорта формируется эффективный механизм кредитования и страхования экспортных операций – БРУПЭИС «Белэксимгарант».

Самое серьезное внимание в международной торговле необходимо уделить маркетингу, который призван пронизывать все стадии производства – от проектирования изделий до сбыта, включая наступательную рекламу и послепродажное сопровождение. Тот, кто не ждет покупателей, а активно их вербует, не испытывает затруднений с затовариванием и ростом складских запасов. Предприятия с развитой маркетинговой службой, как правило, добиваются наилучших результатов на внешних рынках.

Важным элементом внешнеэкономической деятельности является ее информационное обеспечение. Министерство иностранных дел Республики Беларусь совместно с белорусскими загранучреждениями ежеквартально осуществляет подготовку обзоров конъюнктуры рынков отдельных видов продукции, которые содержат анализ ситуации на рынках стран пребывания и прогноз ее развития, информацию об уровне цен и потенциальной емкости рынков, а также предложения по продвижению белорусской продукции за рубеж.

Практически удалось восстановить эффективное функционирование Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен. При поддержке МИД Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь Центр в достаточно короткие сроки создал информационную систему «Тендеры», в которой зарегистрировано более 10 тыс. пользователей. Информационная система «Тендеры» стала наиболее посещаемым специализированным порталом. Его востребованность в рабочие дни составляет 4–5 тыс. посещений в сутки. Центр завершил комплексную модернизацию Web-сайта www.export.by, являющегося современным инструментом презентации потенциала республики. Портал предоставляет информацию о производителях и электронную экспозицию их продукции, деловые предложения, перечень иностранных партнеров и их предложения о сотрудничестве с субъектами

хозяйствования Республики Беларусь. Продолжается также работа над созданием новых информационно-маркетинговых систем, в числе которых информационная база данных «Конъюнктура цен», информационная система «Генерация маркетинговой информации», Регистр товаропроизводителей.

Республика Беларусь в полном объеме использует все основные инструменты внешнеэкономической политики, принятые мировым сообществом, а применение новых, наступательных форм работы послужит основой для достижения намеченных результатов.

Поскольку торгово-экономическое сотрудничество тесно увязано с развитием политических отношений, то вполне логично, что наибольшего продвижения в торговле в последнее время достигли с теми странами, с которыми в духе взаимного доверия ведется поступательный диалог на высшем уровне и которые готовы выстраивать с Республикой Беларусь отношения на принципах равноправия, взаимоуважения и обоюдной выгоды. Налаживая сотрудничество с каждым из наших зарубежных партнеров, Беларусь старается в максимальной мере учитывать взаимные интересы и возможности. Учитывая структуру экономики партнера, его роль и место в системе международных экономических отношений, географическое положение, в стране уходят от готовых рецептов и универсальных подходов, выбирают формы и направления взаимодействия, максимально соответствующие экономическим реалиям. Это позволяет Республике Беларусь, двигаясь, как говорится, от жизни, закладывать прочный фундамент для построения эффективных долговременных торгово-экономических отношений.

Безусловно, перспективным является латиноамериканское направление. Так, наиболее значимы проекты с Венесуэлой в области нефтедобычи, промышленности, сельского хозяйства, архитектуры и строительства, сейсморазведки. Уже ведется активная работа в области нефтедобычи. С 2007 г. в Венесуэле осуществляет свою деятельность представительство РУП «ПО “Белоруснефть”». Белорусские специалисты реализуют планы по оценке и сертификации запасов нефти блока «Хунин-1» на реке Ориноко. Пробурена и исследована первая разведочная скважина, произведены подготовительные работы к бурению второй скважины. Белорусские экспортеры вполне могут выбрать одну из крупных стран Южной Америки для создания плацдарма в целях освоения емкого рынка стран МЕРКОСУР. Разумеется, сказывается географическая удаленность данного рынка, поэтому наиболее перспективной формой сотрудничества на нем представляется создание сборочных производств. По этому пути

уже пошло ПО «Гомсельмаш», которое в начале 2007 г. открыло в Аргентине филиал и продолжает испытания кормоуборочной техники в местных условиях, а также проводит активную маркетинговую политику в регионе. В свою очередь ПО «МТЗ» ведет проработку проекта создания в Бразилии сборочного производства тракторов «Беларусь».

Хорошие перспективы открылись для Республики Беларусь в Иране. Используя предоставленные иранской стороной возможности, РУП «ПО “Белоруснефть”» осуществило проработку проекта добычи нефти на месторождении «Джуфейр». Сейчас концерн «Белнефтехим» занимается поиском потенциальных партнеров для финансирования этого и других нефтяных проектов в Иране. Кроме того, имеются перспективы в наращивании объемов экспорта в эту страну продукции нефтехимического комплекса, карьерной и дорожно-строительной техники. С целью обеспечения прочного сбыта на иранском рынке грузовых автомобилей «МАЗ» в Иране организовано их сборочное производство.

Что касается Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ), то можно отметить, что за последние годы достигнуты существенный прирост и диверсификация белорусского экспорта в эту страну. Просматриваются перспективы в продвижении на рынок ОАЭ таких товаров белорусских производителей, как медицинская лазерная техника, сканирующее оборудование, почвенные смеси, шины. Беларусь прорабатывает возможность организации на территории Эмиратов сервисного центра по обслуживанию и ремонту белорусской автомобильной и дорожно-строительной техники, что позволит расширить экспортные возможности отечественных предприятий в регионе.

Особое место в международной торговле Республики Беларусь занимает Китай. В 2012 г. товарооборот с КНР превысил 2,4 млрд дол. США. Развитие отношений с китайской стороной возможно за счет создания структур белорусских производителей в этой стране. Так, ряд белорусских предприятий активно работает в направлении создания совместных производств на территории Китая (ПО «БелАЗ», РУП «МАЗ», ПО «МТЗ», ПО «Гомсельмаш», «Белстанкоинструмент», концерн «Белбиофарм»).

В ходе государственного визита в КНР правительственной делегации Республики Беларусь в 2005 г. достигнута договоренность о выделении правительством Китая кредитов для реализации инвестиционных проектов в Беларуси с участием китайских компаний. В последующем начата реализация проекта поставок оборудования китайской компании «Шанхай Алкатель Белл» для белорусского оператора мобильной связи ЗАО «БеСТ».

В настоящее время прорабатывается ряд других проектов в областях энергетики, электронной, легкой, пищевой и деревообрабатывающей промышленности.

Несмотря на хорошие перспективы развития торговли на новых рынках, Беларусь не упускает из виду и традиционных партнеров – Россию и другие страны СНГ. В частности, с 2008 по 2012 г. белорусский экспорт в Россию увеличился в 1,5 раза – с 10 552 млн дол. США до 16 253 млн. В 2012 г. обеспечен рост экспорта по позициям, составляющим основу белорусского экспортного потенциала: тракторов, грузовых автомобилей и мебели – в 1,2 раза, продуктов животного происхождения – в 1,9 раза, продуктов растительного происхождения и готовых пищевых продуктов – в 2,8 раза, электрических машин и оборудования – в 1,4 раза. Развивается сотрудничество с Россией и в инвестиционной области. В Российской Федерации созданы и эффективно действуют белорусские производства по сборке тракторов ПО «МТЗ», автобусов РУП «МАЗ», сельхозтехники ОАО «Бобруйскагромаш» и РУП «Гомсельмаш» и др.

Сотрудничество с Россией осуществляется и по линии совместных научно-технических программ, имеющих важное экономическое значение: «Развитие дизельного автомобилестроения», «Разработка и создание нового поколения функциональных элементов изделий СВЧ-электроники, оптоэлектроники и микросенсорики для радиоэлектронных систем и аппаратуры специального и двойного назначения», «Создание компьютерных технологий, программно-переналаживаемого оборудования, новых материалов и инструментов для обработки оптических деталей от микрооптики до астрооптики из традиционных и нетрадиционных оптических материалов», «Создание и организация серийного производства комплексов высокопроизводительных сельскохозяйственных машин на базе универсального мобильного энергетического средства мощностью 200–450 л. с.», «Разработка и использование перспективных космических средств и технологий в интересах экономического и научно-технического развития Союзного государства («Космос-СГ»)» и др.

Белорусские товары продолжают поставляться в нарастающих объемах и в другие страны СНГ. По ряду товаров Республика Беларусь пока не в состоянии удовлетворить спрос этих стран вследствие ограниченных производственных возможностей наших предприятий.

Говоря о направлениях сотрудничества, следует выделить также организационные аспекты работы на внешних рынках. В

Республике Беларусь реализуется Национальная программа развития экспорта на 2011–2015 гг. Она предусматривает диверсификацию экспорта и расширение присутствия Беларуси на недостаточно освоенных рынках. На основе данной Программы в тесном взаимодействии с предприятиями республики разработаны региональные и страновые экспортные стратегии, которые увязаны с отраслевыми программами. Важно, что на регулярной основе их корректируют с тем, чтобы адаптировать к изменяющейся конъюнктуре зарубежных рынков. Фактически учитываются особенности торговых партнеров и на этой основе подбираются наиболее оптимальные направления работы.

Таким образом, на государственном уровне ведется комплексная работа, которая создает систему четких ориентиров для деятельности белорусских производителей, государственных органов и дипломатической службы, что обусловливает ее планомерность и предсказуемость.

Говоря о создании товаропроводящей сети (ТПС) и сборочных производств за рубежом, необходимо отметить, что в последние годы произошли заметные позитивные сдвиги. Правительство Беларуси утвердило положение о товаропроводящей сети отечественных производителей за рубежом. Соответствующее решение содержится в Постановлении Совета Министров от 21 декабря 2006 г. № 1699. Данный документ разработан в целях совершенствования условий создания товаропроводящей сети белорусских предприятий за рубежом и защиты их экономических интересов. Положением определено, что создание (ликвидация) субъекта товаропроводящей сети должно осуществляться согласно бизнес-планам перспективного развития производителя либо утвержденной производителем или органом госуправления программе развития товаропроводящей сети подчиненных им (входящих в состав) организаций. Предусматривается, что решение о выборе схемы реализации товара за рубежом принимается производителем продукции либо органом госуправления на основании результатов проведенных исследований товарного рынка. При определении такой схемы предпочтение отдается прямым поставкам. Выбор партнера в качестве субъекта товаропроводящей сети за рубежом может осуществляться на конкурсной основе по таким основным критериям, как набор предоставляемых маркетинговых услуг, услуг по сбыту и рекламе, а также стабильность финансового положения и платежеспособность. В заключаемом договоре о сотрудничестве между производителем товара и корпоративным субъектом товаропроводящей сети, дилером, дистрибьютором рекомендуется предусматривать регион деятельности субъекта,

допустимую цену на реализуемую продукцию, возможность формирования заявок на производство и поставку товара, а также ряд других условий. Положением предусмотрено, что производитель товара ежегодно утверждает реестр собственных субъектов товаропроводящей сети и дополняет его в течение года. Он должен также вести учет реализации продукции. Оценка эффективности товаропроводящей сети производителя определяется по удельному весу прямых поставок в общем объеме экспорта. Кроме того, устанавливается, что производитель или орган госуправления, в подчинении которого находятся производители, принявшие решение о создании (ликвидации) собственного субъекта товаропроводящей сети, в месячный срок должны информировать Министерство торговли Республики Беларусь об этом решении.

На начало 2014 г. белорусскими предприятиями создано более 350 субъекта ТПС в иностранных государствах, на Российскую Федерацию приходится 218 таких субъектов. Наиболее активно в этом направлении работают предприятия Министерства промышленности, Министерства сельского хозяйства и продовольствия, концернов «Беллегпром», «Беллесбумпром» и «Белнефтехим». При этом наряду с представительствами белорусских предприятий и торговыми домами, являющимися на сегодняшний день наиболее распространенными формами ТПС, намечено создание дилерских и торгово-логистических центров, оптово-розничных складов, сервисных центров, станций технического обслуживания, фирменных магазинов.

При содействии белорусских предприятий предполагается создание сборочных производств белорусской техники на иностранных рынках сбыта. Помимо прочих преимуществ эта форма работы позволяет преодолеть высокие тарифные барьеры в принимающей стране, так как таможенные пошлины на комплектующие, как правило, значительно ниже. В основном сборочные производства создают производители сложно-технической продукции – автотракторной техники, грузовых автомобилей, карьерной и сельскохозяйственной техники. Вполне естественно, что выбор той или иной формы присутствия белорусских предприятий на конкретном рынке зависит от таких факторов, как его перспективность и особенности, специфика товара, доступность инвестиционных ресурсов в случае создания сборочных предприятий. Так, потребительские продовольственные и промышленные товары целесообразно реализовывать через сети магазинов и торговых центров, в том числе фирменных. Сложно-технические товары часто выгоднее

собирать на месте, особенно в государствах с высокими ввозными пошлинами на готовую продукцию. Наличие сборочных производств и сервисных центров в странах реализации не только повышает привлекательность товаров, но часто является обязательным условием сбыта.

Вместе с тем развитие ТПС требует очень взвешенного подхода. Во-первых, это не дешевое дело и при небольших объемах продаж просто не окупается. Во-вторых, для сбыта некоторых товаров, например комплектующих изделий по кооперации или по заказам зарубежных потребителей, значительно выгоднее устанавливать прямые долговременные связи. Поэтому решения о создании белорусских структур за рубежом должны основываться на детальной проработке предприятиями и отраслевыми ведомствами их финансово-экономической целесообразности.

Сальдо внешней торговли является одним из показателей экономической безопасности страны. Отрицательный платежный баланс в торговле уменьшает валютные запасы, в результате чего сужается ресурс маневрирования в сложных экономических ситуациях, ограничиваются возможности необходимых закупок за рубежом без внешних заимствований. Большой внешний долг (в Беларуси он к уровню ВВП один из самых низких в Восточной Европе) ставит государство-заемщика не только в экономическую, но и политическую зависимость от стран-кредиторов. Именно поэтому главой государства поставлена задача по изменению несбалансированности во внешней торговле.

Как известно, по итогам внешней торговли за 2012 г. отрицательное сальдо внешней торговли товарами сократилось, но пока все еще остается достаточно высоким. Неблагоприятное влияние на сальдо в первую очередь оказали новые условия торговли энергоносителями с Российской Федерацией. Наиболее значительное влияние на величину внешнеторгового сальдо оказал рост цен на импортируемый природный газ. Для удовлетворения внутреннего потребления пришлось переориентировать с экспорта на белорусский рынок нефтепродукты. Кроме этого, в целях обеспечения сырьем отечественных нефтеперерабатывающих предприятий были прекращены экспортные поставки собственной сырой нефти. В целом можно позитивно оценить рост инвестиционного импорта, так как это позволяет проводить технологическую модернизацию экономики, повышать ее эффективность, создавать новые предприятия и в конечном счете наращивать экспортный потенциал.

В 2012 г. международная торговля потребительскими

товарами также повлияла на общий показатель отрицательного сальдо. Однако возрос прежде всего импорт товаров, аналоги которых не производятся в нашей стране, а также социально значимых товаров. Мировой опыт показывает, что для решения проблемы с сальдо есть свои решения по каждой из упомянутых товарных групп. Сокращать отрицательное сальдо по промежуточным товарам необходимо прежде всего за счет внедрения энерго– и материалосберегающих технологий в производстве, модернизации энергетических систем. Для вытеснения потребительского импорта и увеличения экспорта важнейшим условием является повышение качества конкурирующей отечественной продукции. Необходимо самым серьезным образом нацеливать отечественных производителей на решение этого вопроса, а также на выведение на внутренний и зарубежные рынки новых видов продукции на основе соответствующих маркетинговых исследований.

Вместе с тем положительный вклад в общий результат внешней торговли традиционно вносит экспорт услуг. Для Республики Беларусь развивать направление услуг особенно выгодно еще и потому, что оно практически не тянет за собой рост энергетического и иного промежуточного импорта.

По оценке специалистов, прежде всего для выравнивания дисбаланса во внешней торговле и платежном балансе необходимо ограничить рост и объем государственных расходов, снизить налоговую нагрузку, которая по-прежнему остается самой высокой в СНГ и превышает уровень налоговой нагрузки стран Европейского Союза. На динамику платежного баланса страны значительное влияние оказывает эффективность функционирования предприятий и их финансовая устойчивость, а с этим показателем у белорусских предприятий есть проблемы. Качественному финансовому оздоровлению предприятий могут помочь не столько меры господдержки, сколько проведение приватизации. Рабочей группе Правительство поручило оценить различные варианты выхода на положительное сальдо, в том числе варианты, предполагающие приватизацию ряда крупных предприятий. При этом специалисты НИИ Министерства экономики Республики Беларусь отмечают, что само по себе отрицательное сальдо во внешней торговле не является негативом, поскольку рост импорта можно рассматривать и как источник увеличения национального богатства страны. В соседней Литве качество и уровень жизни достаточно высокие при значительном отрицательном сальдо внешней торговли. Отрицательное сальдо в торговле характерно практически для всех промышленно развитых стран. Положительное сальдо легче

поддерживать странам, являющимся экспортерами сырьевых ресурсов. Правительство Беларуси установило новые задания предприятиям всех секторов по наращиванию экспорта для выравнивания дисбаланса во внешнеэкономической деятельности.

Следует учитывать, что Беларусь имеет отрицательное сальдо во внешней торговле с Россией, львиная доля которого приходится на энергоносители. Мировые тенденции свидетельствуют, что в перспективе энергоресурсы вряд ли станут более доступными и дешевыми. Для сокращения отрицательного сальдо и экономии средств на импорте энергоносителей решающее значение имеет наведение порядка в хозяйстве страны. Прежде всего речь идет о внедрении новых энергосберегающих технологий, переходе на альтернативные источники энергии, использовании местных видов топлива, снижении энергои материалоемкости производства, а также о диверсификации источников и маршрутов поставки энергоносителей не в ущерб отношениям с Россией, которая является их монопольным поставщиком. Повышение цен на энергоносители будет также частично компенсироваться за счет наращивания экспорта как в Российскую Федерацию, так и на рынки других стран.

Подписанное в Минске Соглашение между правительствами Беларуси и России о мерах по развитию торгово-экономического сотрудничества – многофункциональный документ. С одной стороны, он нацелен на урегулирование возникших с течением времени проблем в торговле отдельными товарами, с другой – на решение системных вопросов в целях создания равных условий для субъектов хозяйствования двух стран, углубления нашей интеграции в рамках Союзного государства и ЕврАзЭС. В соответствии с Соглашением стороны на взаимной основе обеспечивают доступ на рынки государственных закупок. Это означает, что на всей территории России от Смоленска до Дальнего Востока белорусские предприятия имеют равные с российскими партнерами условия для заключения контрактов в рамках государственных закупок как на федеральном, так и на региональном уровне. Также важны договоренности о завершении работы по подготовке Соглашения о принципах и правилах предоставления субсидий промышленности и сельскому хозяйству. Это позволит выйти на решение о неприменении компенсационных мер во взаимной торговле. Национальная программа развития экспорта на 2011–2015 гг. предусматривает диверсификацию поставок и расширение присутствия белорусских производителей на зарубежных рынках. Соглашение также направлено на взаимовыгодное урегулирование других

важных вопросов: обеспечение стабильных транзитных условий, упрощение таможенных процедур, сотрудничество в области влияющих на торговлю ветеринарных мер. Снятие этих вопросов весьма актуально и выгодно для многих белорусских производителей, ориентированных на российский рынок.

Реализация Соглашения создаст для Беларуси и России понятные, предсказуемые и взаимовыгодные условия торговли. Оно закладывает основу для реальной интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства.

В последние годы торгово-экономические отношения Беларуси с Европейским союзом характеризуются высокой динамикой развития. Начиная с 2000 г. товарооборот нашей страны с ЕС увеличился более чем в 6 раз, а белорусский экспорт вырос более чем в 7,5 раза. У Беларуси с ЕС с 2003 г. сложилось положительное сальдо.

Европейский союз прочно занял второе место среди торговых партнеров Беларуси после Российской Федерации, а по удельному весу в структуре белорусского экспорта превзошел Россию.

Вместе с тем основу белорусского экспорта в ЕС продолжают составлять товары сырьевых групп (нефтепродукты, нефть, сжиженный газ, калийные удобрения) и товары первичной обработки (лесои пиломатериалы и др.). В этой связи диверсификация экспорта, в первую очередь увеличение в его объеме доли сложно-технических изделий с высокой степенью добавленной стоимости, наращивание поставок по другим товарным позициям, становится первоочередной задачей государства и предприятий-экспортеров при работе на рынке Европейского союза. Выполнение этой задачи затруднено сложными условиями работы на данном рынке: наличием достаточно высоких технических стандартов и требований к качеству поставляемой продукции, острой конкуренцией, возрастающим наплывом дешевой продукции из азиатских стран. Поэтому отечественные производители должны прилагать максимум усилий, чтобы пробиться или закрепиться на рынке Европейского Союза. Это требует доведения качества продукции до уровня, удовлетворяющего запросы европейского потребителя, проведения гибкой маркетинговой и ценовой политики, совершенствования условий поставок, развития товаропроводящей сети, углубления международной кооперации.

Сдерживающим фактором для развития торговли между Беларусью и Европейским союзом является отмена преференций ЕС в отношении Республики Беларусь. В Европейском союзе отказываются понять, что за надуманностью и политической подоплекой этого решения стоит реальный ущерб как для

белорусских производителей, так и в не меньшей степени европейских потребителей нашей продукции. Проблема нетарифных ограничений (квотирование, антидемпинговые меры) со стороны ЕС в отношении отдельных белорусских товаров, в том числе текстиля и калия, давно переросла порог экономической логики. Открытие рынка текстиля для такого крупного поставщика, как Китай, делает сохранение квот на импорт в ЕС белорусского текстиля бессмысленным. Поэтому МИД Республики Беларусь целенаправленно ищет варианты урегулирования данных вопросов. Так, в последние годы в результате переговоров с Еврокомиссией удалось добиться приемлемого решения по обеспечению поставок белорусских калийных удобрений в ЕС в размере 700 тыс. т в течение пяти лет. Достигнуты договоренности с Еврокомиссией по увеличению на 10–20 % квот по семи чувствительным для белорусской легкой промышленности позициям.

Необходимо отметить, что позиция по вступлению Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию остается неизменной. Однако не ставится задача вступить в ВТО любой ценой. Важно, чтобы при приеме в ВТО были учтены интересы нашей страны. С точки зрения тактики основной упор делается на активное продолжение двусторонних переговоров по доступу на рынки товаров и услуг. Это позволило увеличить число государств, с которыми завершены двусторонние переговоры (Китай, Индия, Турция, Куба, Болгария, Армения, Молдова, Кыргызстан и др.). В дальнейшем усилия будут направлены на активное взаимодействие с теми странами, с которыми двусторонние переговоры близки к завершающей стадии (еще четыре-пять членов ВТО). Параллельно продолжится работа с другими заинтересованными партнерами. В рамках многостороннего формата переговорного процесса белорусской стороне удалось заручиться поддержкой большинства членов Рабочей группы по присоединению Беларуси к ВТО. До членов этой организации продолжает доводиться исчерпывающая информация по интересующим их вопросам, которая поможет доказать соответствие внешнеторгового режима Республики Беларусь системным правилам ВТО и ускорить переговорный процесс. Важным условием его продвижения является обеспечение соответствия национального законодательства правилам ВТО. В этом направлении предпринимаются все необходимые меры.

Большую помощь и поддержку по подготовке к вступлению Беларуси в ВТО оказывает Россия, вступившая в эту международную организацию в 2013 г. в качестве 156 страны –

члена ВТО.

Организационно-информационное содействие развитию международной торговли. В условиях ужесточения международной конкуренции возрастает роль организационно-информационного государственного содействия национальным экспортерам и импортерам в освоении новых рынков, увеличении стоимостных объемов экспорта и повышении эффективности основных и вспомогательных внешнеторговых операций.

Для реализации на практике такого содействия во многих странах были сформированы национальные системы информационной поддержки участников внешнеторгового обмена, призванные решить две основные задачи:

• упростить доступ национальных экспортеров и импортеров к сведениям о современных достижениях отечественной и зарубежной науки и техники, передовом производственном и коммерческом опыте, конъюнктуре мировых рынков и перспективах их развития, формах и методах конкурентной борьбы, национальном и международном нормативно-правовом регулировании внешнеторговой деятельности, включая решения международных экономических организаций;

• ознакомить представителей деловых кругов разных стран с достижениями в экономике, науке и технике конкретного государства, а также прорекламировать преимущества сотрудничества с его экспортерами и импортерами и пролоббировать интересы национальных экспортеров по официальным дипломатическим каналам.

С организационной точки зрения национальные системы информационной поддержки внешнеторговой деятельности различных стран имеют схожую структуру, которая включает нижеследующие виды элементов.

Государственные органы власти всех уровней. Каждый из таких органов имеет сайт в сети интернет, который содержит контактные данные и характеристику функциональных обязанностей структурных подразделений органа, приоритеты и методы реализуемой внешнеторговой политики, новости, статистические и аналитические данные (доклады, тематические обзоры, периодические издания), форму обратной связи, гиперссылки на полезные интернет-ресурсы (базы данных нормативно-правовых актов, включая государственные стратегии и программы развития внешней торговли, сайты различных институтов содействия внешнеторговой деятельности и международных экономических организаций и др.). В рамках взаимодействия министерств соответствующего профиля и других институтов поддержки предпринимательства в сети интернет создаются

порталы, специализирующиеся на оперативном информировании в формате «одного окна» об условиях осуществления, передовом опыте, интерактивной и традиционной поддержке создания и развития бизнеса в сфере внешней торговли, инвестирования и инновационной деятельности. В некоторых странах создаются отдельные взаимосвязанные друг с другом порталы содействия активизации иностранных инвестиций, экспорта либо в целом внешней торговли.

На макроэкономическом уровне управления координация государственного регулирования внешнеторговой деятельности осуществляется в двух основных формах: в отдельных странных узко профильным министерством (министерство торговли в США, министерство внешней торговли во Франции); в большинстве стран министерством, выполняющим функции одновременного вмешательства во внешнеторговые, инвестиционные и иные связанные с ними отношения (министерство торговли и промышленности Финляндии, министерство экономики, торговли и промышленности Японии, министерство экономики Литвы, министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, министерство развития, промышленности и внешней торговли Бразилии, министерство внешней торговли и промышленности Египта, министерство торговли, промышленности, труда и связи Израиля и др.). В Республике Беларусь основная нагрузка при определении перспектив развития информационно-консультационного содействия государства белорусским предпринимателям приходится на Министерство экономики, Министерство торговли, Министерство иностранных дел.

Заграничные представительства государства. Сайты таких представительств содержат сведения об экономике, культуре и политике страны, а также гипер-ссылки на национальные интернет-ресурсы, содержащие полезную информацию для потенциальных внешнеторговых партнеров (электронные каталоги предприятий, электронные бизнес-регистры, сайты государственных органов власти и других элементов инфраструктуры внешней торговли).

Зарубежные торгово-экономические службы большинства стран представлены структурными подразделениями посольств; постоянными зарубежными миссиями в Нью-Йорке, Женеве и других центрах, где расположены международные экономические организации; торговыми представительствами.

В Республике Беларусь на подведомственные Министерству иностранных дел дипломатические представительства в 50 странах мира (48 посольств, два посольства/постоянных

представительства при международных организациях, два постоянных представительства при международных организациях, девять генеральных консульств и одно консульство) возложена функция организации комплексной системы информации для отечественных субъектов хозяйствования, зарубежных партнеров и органов государственного управления Беларуси, проведения маркетинговых исследований, анализа и прогноза конъюнктуры цен на мировом рынке, а также анализа тенденций его развития.

Межведомственные организации по информационной поддержке (*комитеты, группы, советы*). На заседаниях таких институтов обсуждаются проблемные вопросы в области развития внешнеторговой деятельности и варианты их решения с учетом мнения всех заинтересованных сторон страны. При наличии различий, присущих каждой конкретной стране, в состав всех таких структур включены представители частнопредпринимательских структур, научных кругов, министерства финансов и организаций, оказывающих помощь экспортерам из средств бюджета соответствующего государства, других национальных и региональных органов власти (например, в конъюнктурный совет государственных органов ФРГ входит по одному члену от каждого земельного правительства, а также представители общин и общинных объединений).

Во многих странах созданы консультационные советы по иностранным инвестициям (КСИИ), в состав которых входят зарубежные члены – крупные иностранные инвесторы и представители международных экономических организаций (в КСИИ России – 48 иностранных членов, Украины – 23, Латвии – 16, Беларуси – 17). В России, Беларуси и на Украине координатором таких советов является крупная фирма Ernst & Young (Великобритания), входящая в первую четверку консультационных фирм мира. Основными задачами таких советов является отражение в интерактивном режиме и информирование государственных органов власти о результатах опросов работающих в стране иностранных инвесторов, создание благоприятного инвестиционного климата и имиджа конкретной страны за рубежом, что позитивно сказывается на ее внешнеторговых отношениях.

В Беларуси был создан ряд межведомственных структур, одной из функций которых является формирование и совершенствование информационного обеспечения внешнеторговой и инвестиционной деятельности страны. Среди них Межведомственный координационный совет по совершенствованию системы защиты интересов субъектов

предпринимательской деятельности Республики Беларусь при осуществлении ими внешнеэкономической деятельности, Межведомственный совет по развитию экспорта, Межведомственная комиссия по вопросам присоединения Республики Беларусь к ГАТТ/ВТО, КСИИ, Межведомственный экспертно-координационный совет по туризму, Межведомственная комиссия по поддержке и развитию малого предпринимательства, Комиссия по повышению конкурентоспособности экономики, Межведомственная рабочая группа для выработки плана действий по развитию странового маркетинга Республики Беларусь, Межведомственная комиссия по вопросам информатизации Республики Беларусь.

Торгово-промышленные палаты (*ТПП*). Благодаря многочисленной представительской сети (региональных отделений и заграничных представительств), членству в Международной торговой палате и в смешанных торговых палатах, а также активному взаимодействию с добровольными объединениями промышленников и предпринимателей по лоббированию интересов бизнеса в рамках государства либо интеграционного объединения (ЕС и др.) данные неправительственные некоммерческие организации способны оказывать большое количество организационно-информационных услуг. Смешанные торговые палаты создаются как на двустороннем, так и региональном уровне. Например, в Литве функционируют французско-литовская и голандско-литовская торговые палаты. Также в стране действуют совместные торговые представительства между странами Балтии, Германией и Швейцарией. В Великобритании выдачей сертификатов о происхождении товаров для Лиги Арабских стран занимается Арабо-Британская торговая палата.

В 2007 г. произошло преобразование Союза немецкой экономики в Российской Федерации, созданного еще в 1995 г., в двустороннюю Российско-Германскую внешнеторговую палату, ставшую членом международной сети германских внешнеторговых палат. Данная сеть включает 120 бюро и представительств немецких зарубежных торговых палат в 80 странах мира (в том числе в Беларуси) и является одним из примеров успешных форм реализации частно-государственного партнерства. В развитии данных структур европейского континента наблюдается тенденция к всеобщей консолидации, способствующая повышению качества взаимодействия государственного и частного сектора экономики. Например, в Бельгии развитию национального экспорта и импорта содействует Федерация ТПП. В Великобритании и Швеции

функционируют Ассоциации торговых палат данных стран. Ассоциация торгово-промышленных палат Литвы входит в состав Ассоциации торговых палат Балтийского моря, объединяющей 52 палаты. В Германии действует Объединение германских ТПП (ІНК), которое представляет интересы предприятий на федеральном уровне и перед лицом Европейской комиссии в Брюсселе. В данное объединение входит 83 германские ТПП. В его ведении находится также около 110 представительств внешнеторговых палат (АНК) и германских предприятий в более чем 70 странах. При этом в соответствии с законодательством Федеративной Республики все германские компании – исключение составляют ремесленные и сельскохозяйственные фирмы, а также лица свободных профессий – должны состоять членами указанных палат.

Активизации организационно-информационного содействия ТПП отдельных стран (включая Беларусь) способствует их членство в международных организациях (Международной торговой палате ООН), Всемирной федерации торговых палат, Европейской ассоциации торговых палат (далее – Европалата), Международном Совете торгово-промышленных и хозяйственных палат стран Центральной и Восточной Европы либо Совета ТПП стран Центральной европейской инициативы.

Белорусская ТПП (БелТПП) имеет шесть региональных представительств, более четырех филиалов в каждой из областей, 36 представительств в 24 странах мира, является членом двух двусторонних смешанных ТПП (с Польшей, Бразилией) и четырех региональных смешанных ТПП (ТПП Израиль – Россия и СНГ, ТПП Индия – СНГ, страны Балтии и Восточной Европы, Объединенная торговая палата Швейцария – Россия, Украина, Казахстан, Беларусь). Членство представителей бизнеса Беларуси в БелТПП является необязательным, в связи с чем членская база насчитывает всего 1970 субъектов хозяйствования (для сравнения: более 104 000 членов в ТПП Великобритании). БелТПП может оказать комплекс платных услуг в области поиска внешнеторговых партнеров и коммерческой информации, сертификации, штрихового кодирования, а также переводческой, образовательной, выставочной, рекламно-издательской и признаваемой во всем мире судебно-экспертной деятельности.

Добровольные объединения предпринимателей. Они формируются, как правило, по отраслевому принципу и являются характерными для стран независимо от масштабов их экономик (крупная либо малая). В одних странах создаются ассоциации (федерации) экспортеров (Великобритания, Филлипины, Германия и др.), в других – ассоциации (федерации) внешней

торговли (Нидерланды, Финляндия, Канада и др.), в третьих – ассоциации (федерации) торговли (Норвегия и др.), в четвертых – ассоциации экспортеров (Ассоциация экспортеров химической продукции др.) и/или импортеров конкретных групп товаров, услуг или научно-технической продукции (Японская ассоциация импортеров электронных товаров и др.), в пятых – двусторонние бизнес-ассоциации (Шведско-ирландская, Канадско-болгарская, Сингапурско-китайская бизнес-ассоциации и др.).

Данные объединения пользуются авторитетом у местных властей и предпринимателей, о чем свидетельствует многочисленное членство в них последних. Так, в бизнес-ассоциациях Германии состоит примерно 80 % немецких компаний. Важно отметить, что тенденция к всеобщей консолидации характерна также для функционирования общественных объединений в сфере малого и среднего бизнеса. Так, в Брюсселе расположен головной офис Европейской конфедерации ассоциаций малых и средних предприятий (CEA-PME).

Добровольные объединения предпринимателей оказывают своим членам широкий круг услуг в области организационно-информационного содействия, позволяющих решить следующие задачи:

• систематическое участие в работе по совершенствованию законодательства с учетом передового зарубежного опыта, в том числе в области выработки мероприятий по подготовке вступления и членства страны в ВТО;

• создание профессиональных деловых клубов, лиг, гильдий, проведение совместных мероприятий: круглых столов, совещаний, деловых встреч, организация выставок и ярмарок, торгово-экономических миссий и др.;

• пропаганда предпринимательской деятельности, оказание организационного, научно-методического и информационного содействия учредителям и руководителям предприятий в осуществлении внешнеторговой и управленческой деятельности;

• изучение, обобщение и распространение опыта успешной внешнеторговой деятельности, осуществление программ подготовки и повышения квалификации кадров предприятий.

В Беларуси отсутствуют ассоциации (федерации) экспортеров и/или импортеров, однако активно функционируют добровольные объединения предпринимателей. Они образованны по отраслевому, территориальному и иным признакам, имеют региональные представительства и конструктивно взаимодействуют с партнерскими организациями США, Канады, Европы и других регионов, а также международными

организациями (с Международной финансовой корпорацией, Представительством в Республике Беларусь ООН, Мировым банком и рядом других). Наибольшую представленность в масштабах страны имеют две организации: Белорусский союз предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С. Кунявского (БСПН) и Белорусская научно-промышленная ассоциация (БНПА), являющаяся членом Международного конгресса промышленников и предпринимателей, который объединяет представителей реального сектора экономики более 30 стран. О тенденции к консолидации их деятельности свидетельствует создание постоянно действующего Консультативно-координационного совещания деловых сообществ Беларуси – «Белорусской конфедерации промышленников и предпринимателей (нанимателей)», образованной в качестве зонтичной некоммерческой организации с целью отстаивания интересов 19 предпринимательских союзов и ассоциаций Республики Беларусь, представляющих тысячи субъектов хозяйствования, которые обеспечивают около 70 % ВВП страны и гарантируют занятость порядка 60 % работающим в реальном секторе национальной экономики.

В стране функционируют также объединения малого предпринимательства, ориентированного на трансграничное сотрудничество. Наиболее известным и влиятельным не только в Беларуси, но и за ее пределами среди таких структур является ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей». Данное объединение входит в членский состав координационно-совещательных органов многих отечественных ассоциаций («Белорусская конфедерация промышленников и предпринимателей (нанимателей)», «Республиканская конфедерация предпринимательства», включающая 37 членов и Центр содействия экспорту, и др.) и межведомственных экспертно-консультационных органов (Совет по развитию предпринимательства Республики Беларусь при Совете Министров Республики Беларусь и др.), а также ряда международных образований соответствующего профиля.

Государственные центры информационной поддержки. Такие центры создаются при различного рода государственных институтах (министерствах, службах, агентствах), оказывают ряд организационно-информационных услуг для государственных служащих и предприятий, осуществляющих внешнеторговую деятельность, часто имеют представительства за рубежом. Так, в России действует 13 американских деловых центров, из которых пять финансируются из бюджета министерства торговли США. В дополнение к этому коммерческие центры США открыты в

Бразилии, Индонезии, Китае и ЮАР. Многие из таких центров имеют статус членства во Всемирной федерации центров по вопросам торговли (WTPF).

В Беларуси есть ряд центров информационной поддержки, подведомственных министерствам либо концернам. Наиболее мощной структурой является подведомственный Министерству иностранных дел ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» (НЦМиКЦ). Он имеет шесть филиалов на территории Республики Беларусь (Могилев, Гомель, Гродно, Лида, Брест и Витебск). Перечень платных услуг центра включает:

• маркетинговую, аналитическую и издательскую деятельность;

• бизнес-образование;

• комплексную систему информирования о тендерах и конкурсных торгах, проводимых в Беларуси и за рубежом (информационная система «Тендеры»);

• информационную систему «Товаропроводящая сеть», решающую задачи оказания консалтинговых услуг по законодательству, регулирующему создание и деятельность объектов товаропроводящей сети за рубежом, формирования баз данных о таких объектах белорусских организаций, анализа конъюнктуры внешних рынков по основным товарам, реализуемым через товаропроводящие сети;

• автоматизированную систему «Торговая площадка», в которой представлена электронная экспозиция товаров и услуг белорусских предприятий;

• консалтинг в области штрихового кодирования в соответствии с международной системой товарной идентификации GS1, упрощения торговых процедур в соответствии со стандартами Международного центра ООН по упрощению процедур в торговле и развитию электронного бизнеса (СЕФАКТ/ООН) и др.;

• проведение электронных аукционов.

Инфраструктуру поддержки малого предпринимательства, в том числе в области информационного обеспечения, курирует Комиссия по поддержке предпринимательства при Департаменте по предпринимательству Министерства экономики. Она включает 76 центров поддержки предпринимательства и 15 инкубаторов малого предпринимательства. С 2008 г. реализуются мероприятия по созданию в каждом регионе и в столице базовых центров поддержки предпринимательства.

Межгосударственный центр электронной торговли. В 2000 г. под эгидой ЮНКТАД ООН была создана международная неправительственная структура – WTPF. Целью WTPF является

оказание информационной поддержки малых и средних предприятий стран с развивающейся экономикой благодаря предоставлению в режиме on-line доступа к базам данных предложений о внешнеторговом сотрудничестве государственных центров информационной поддержки 120 стран мира. Объединение таких центров в одну интерактивную сеть обеспечивается их регистрацией в мировой сети центров по вопросам торговли ООН (Global Trade Point Network, или GTPNet). Как правило, каждый их таких центров осуществляет информационную и техническую поддержку портала содействия созданию и развитию бизнеса в сфере внешней торговле.

Кроме того, в отдельных странах функционирует сеть, объединяющая сайты различных национальных и зарубежных институтов информационной поддержки экспортеров и импортеров. Например, в 2001 г. в Германии в рамках проекта «Электронный торговый центр» тремя ТПП ФРГ была создана централизованная виртуальная платформа для установления внешнеторговых контактов с иностранными деловыми партнерами. Благодаря содействию федерального министерства экономики и технологий ФРГ база данных указанной платформы была существенно расширена за счет ее подключения к более чем 20 немецким и иностранным интернет-серверам, оказывающим информационное содействие экспортерам и импортерам.

Центр международной торговли (*ЦМТ*). Более 300 аналогичных центров почти в 100 странах объединено в Ассоциацию центров международной торговли (АЦМТ). Входящие в данную международную и неполитическую организацию ЦМТ имеют клиентскую базу, которая включает свыше 750 000 компаний и миллионы частных лиц по всему миру.

Являясь частью глобальной сети таких центров, национальный ЦМТ получает доступ к базам данных деловой информации других ЦМТ мира, государственных организаций и специализированных информационных центров. Содействие конкретного ЦМТ осуществляется посредством оказания помощи в поиске деловых партнеров, организации торговых миссий, предоставления торгово-экономической информации, обучения экспортеров и импортеров, поддержания функционирования виртуального информационно-торгового центра (WTCA on-line), оказания выставочных и многих других деловых услуг. Ассоциация активно сотрудничает с Международным торговым центром ЮНКТАД/ВТО (ITC), который осуществляет техническое содействие созданию ЦМТ в различных странах мира в рамках реализации программы «Содействие торговли и развитию экспорта».

Центр международной торговли не стремится конкурировать с другими организациями либо правительственными органами, занимающимися международной торговлей. Напротив, он содействует развитию сотрудничества между предприятиями и правительственными учреждениями.

Благодаря достигнутой между правительством Республики Беларусь и ITC договоренности о подключении страны к программе «Всемирная торговая сеть» («World Trade Net») в 2001 г. Минск получил право на создание ЦМТ – Минск, который является членом АЦМТ. Координатор программы в Беларуси – Белорусский союз предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С. Кунявского. В рамках указанной программы совместно с ITC подготовлена электронная база данных «Market Access Map – Belarus», которая позволяет предприятиям-экспортерам оперативно получать информацию по таможенно-тарифному режиму ввоза своей продукции на зарубежные рынки сбыта.

В Беларуси организатором информационного взаимодействия с GTPNet WTPF и базой данных АЦМТ является Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен.

Частные и государственные информационно-консультационные службы и редакционно-издательские организации. Высокое качество организационно-информационных услуг ведущих исследовательских агентств во многом обусловлено наличием у них широкой сети зарубежных представительств (например, International Research Association имеет отделения более чем в 50 странах обоих полушарий, Facts International располагает полевыми службами во всех странах Западной Европы, Японии, Австралии, странах Латинской Америки). В целях упрощения и удешевления поиска такого рода институтов в развитых странах создаются каталоги и специализированные порталы, содержащие новости в соответствующей сфере деятельности, полезные ссылки и каталог национальных компаний, оказывающих интересуемые услуги (маркетинговые и др.).

Большинство информационно-консультационных служб развитых стран создают собственные автоматизированные банки данных (далее АБД) узкого профиля для своих клиентов. Также в целях сокращения временных затрат и трудоемкости процесса сбора необходимой информации они пользуются услугами широко известных международных коммерческих АБД. Лидером в создании таких АБД являются США. В этих банках сосредоточено 426 из 816 мировых информационных баз данных по научно-техническим дисциплинам и 716 из 1035 имеющихся в мире баз данных по экономическим дисциплинам.

Наибольший объем информации о конкретном предприятии и его благонадежности как внешнеторгового партнера можно получить на сайтах электронных бизнес-регистров, электронных справочников и электронных торговых площадок B&B по заключению внешнеторговых сделок на состязательной основе (биржи, аукционы).

Существует также большое количество периодических изданий, публикующих специализированную детализированную информацию о деятельности и благонадежности фирм (полные годовые отчеты наиболее крупных фирм или выдержки из них, сведения об экспортных сделках, покупке акций других предприятий, слияниях и поглощениях фирм и многом другом). Так, американский журнал «Fortune» ежегодно публикует сводные таблицы по 500 крупнейшим мировым фирмам и банкам, в которых проводится ранжирование компаний по объемам продаж. Приводятся данные о доходах, активах, прибыли, числе занятых на фирме. Создаются сайты, на которых можно ознакомиться с электронными версиями периодических экономических изданий («The Economist», «Financial Times» и др.).

Рынок информационно-маркетинговых и консультационных услуг в Беларуси представлен 60 информационно-аналитическими центрами, более 200 индивидуальными предпринимателями, оказывающими маркетинговые услуги, свыше 100 организациями и учебными заведениями, предлагающими услуги по электронному маркетингу, электронной рекламе и подготовке соответствующих специалистов. К частным службам относятся коммерческие сети, принадлежащие белорусским организациям разного масштаба и представительствам в Беларуси иностранных компаний.

В Беларуси издается ряд специализированных газет («Национальная экономическая газета» и др.), журналов, вестников, сборников министерств и комитетов («Вестник ВЭС», «Товаропроводящая сеть» МИД, «Гермес» Министерства торговли, «Таможенный вестник» Государственного таможенного комитета, статистический сборник «Внешняя торговля Республики Беларусь» Национального статистического комитета, др.), содействующих внешнеторговой деятельности организаций («Биржевой бюллетень» ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», «Меркурий» БелТПП, др.) и высших учебных заведений («Вестник БГЭУ», «Белорусский экономический журнал», др.), научных институтов («Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование НИЭИ Министерства экономики», др.). С помощью и при содействии в распространении на международных выставках со стороны МИД, Министерства

торговли и БелТПП с 2006 г. ООО «Издательский дом “Внешняя торговля”» стало инициатором издания общереспубликанских каталогов производимой в Беларуси продукции («Made in Belarus»).

Выпускаются также электронные каталоги («Продукция Беларуси» от Государственного центра каталогизации продукции при НП РУП «БелГИСС», «Бизнес-экспорт» от ОДО «БизнесИнформ» и др.), дублирующие базы данных виртуальных информационно-поисковых систем. Консалтинговой компанией Ernst & Young – Minsk издан на русском и английском языках сборник «Правовые основы деятельности инвесторов в Республике Беларусь». Этот путеводитель для инвестора был представлен на международной конференции «Белорусский инвестиционный форум».

Уточнить информацию о финансовой благонадежности деловых партнеров из Беларуси можно на специализированном национальном информационно-аналитическом интернет-ресурсе BY/ банкротство. На сайте Министерства юстиции можно скачать Excel-файлы с перечнем зарегистрированных в Едином государственном регистре и исключенных из него юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Республики Беларусь.

Научно-исследовательские и учебные заведения. Многие развитые страны используют в качестве инструмента информационного обеспечения внешнеторговой деятельности: сайты и образовательные услуги национальных учебных заведений (например, с 2002 г. правительство Польши реализует программу «Академия внешней торговли», направленную на повышение уровня квалификации специалистов в области внешнеэкономической деятельности посредством организации соответствующего последипломного образования, различных семинаров и курсов на льготных условиях (возмещение государством от 25 до 50 % стоимости обучения)); программы высшего образования для иностранных граждан; открываемые за рубежом представительства национальной системы высшего экономического образования (например, благодаря открытию в Сингапуре центра обучения и проведения научно-исследовательских работ «ЮНСВ Азия», филиала Монашского университета в Малайзии и трех австралийских вузов во Вьетнаме предоставление образовательных услуг стало четвертой по важности статьей экспорта Австралии); различные институты, осуществляющие международный академический обмен (Германская служба академических обменов (DAAD) и др.).

Представители рассматриваемых заведений оказывают информационно-консультационную поддержку:

• министерствам и межведомственным образованиям посредством экспертиз и участия в работе различного рода консультационных советов. Так, процесс разработки экономической политики Германии основывается на учете и публикации мнений 36 работников академических структур в области экономики и юриспруденции, которые не реже 6 раз в год представляют результаты своих аналитических исследований на заседаниях Академического консультационного совета при федеральном министерстве экономики и технологий ФРГ;

• в области поддержки международной конкурентоспособности экспортеров и импортеров, которые финансируют маркетинговые исследования и НИОКР таких заведений.

В Беларуси создан ряд подведомственных Национальной академии наук Республики Беларусь, министерствам и Белкоопсоюзу институтов, осуществляющих аналитическую работу в сфере внешнеторговой, инвестиционной и инновационной деятельности (НИЭИ Министерства экономики, НИИ «Белкоопсоюза» и др.), а также частных и государственных высших учебных заведений, выпускающих специалистов в данной области (БГЭУ, БГУ и др.). Для ознакомления руководителей предприятий, а также представителей органов государственного управления публичными институтами организовываются различные семинары. Например, в марте-апреле 2007 г. Правительством были организованы семинары в Академии управления при Президенте Республике Беларусь и областных центрах по вопросу развития товаропроводящей сети.

Субъекты инновационной инфраструктуры. Зарубежный практический опыт в развитых странах и отдельных государствах с переходной экономикой (включая Беларусь) в области формирования национальных инновационных систем свидетельствует, что в них существует широкий круг субъектов местной инновационной инфраструктуры (технопарки, центры трансфера технологий, инновационные центры, бизнесинкубаторы, а также венчурные либо страховые фонды), и повышению эффективности организационно-информационного содействия таких субъектов способствует консолидация их усилий в форме создания национальных и международных ассоциаций и активизация использования информационно-коммуникационных технологий. Так, в 2008 г. в рамках программы EC Competitiveness and Innovation Programme (CIP) была создана интерактивная Европейская сеть поддержки предпринимательства (EEN). Она объединяет около 250 региональных консорциумов (центры трансфера, бизнес-

инновационные центры, ТПП, агентства развития и т. п.) из 53 стран (включая 27 стран ЕС; страны СНГ (Россия, Украина, Молдавия, Армения, Беларусь); страны – лидеры в международном разделении труда (США, Япония, Китай и др.)). Сеть EEN состоит из 600 контактных точек и 4000 человек опытного персонала, оказывающих малым и средним предприятиям интегрированные услуги (в том числе на безвозмездной основе), которые объединены в семь групп: выход на внешние рынки; технологический трансфер; доступ к финансированию; доступ к фондам ЕС; интеллектуальная собственность; законодательство ЕС; советы.

Институты финансового стимулирования экспорта. В мире существует около 50 экспортных кредитных агентств, которые осуществляют субсидирование более чем 10 % международной торговли, оказывают ряд финансовых (финансирование и страхование и/или гарантирование экспорта) и информационных услуг. В различных странах они представлены в виде государственных, полугосударственных или частных (гарантированных государством) агентств, экспортно-импортных банков и других структур (немецко-французское страховое агентство «Euler Hermes», экспортно-импортный банк США «Eximbank», Департамент гарантий экспортных кредитов министерства торговли и промышленности Великобритании (ECGD) и др.). Как правило, модель, по которой они создаются, зависит от структуры экспорта отдельно взятой страны.

Для реализации функции информационной поддержки национальных экспортеров и импортеров многие из таких агентств осуществляют обмен опытом и информацией по страхованию экспортных кредитов в рамках членства в Пражском Клубе Бернского Союза (Международном союзе страховщиков кредитов и инвестиций, или МССКИ), совместно с частными компаниями проводят различные семинары и конференции. Например, участники семинаров «Eximbank» США получают навыки предпринимательства на мировых рынках, их знакомят со способами изучения иностранных контрагентов и их банков, а также помогают в установлении связей американских производителей с зарубежными покупателями.

Три крупнейшие кредитно-страховые компании, контролирующие 85 % мирового страхового рынка («Coface», «Euler Hermes» и «ECGD»), создали систему «InfoAlliance», которая позволяет клиентам различных кредитных страховщиков получать на платной основе достоверную кредитно-финансовую информацию по многочисленным предприятиям из 136 стран мира.

В Беларуси исключительное право на страхование экспортных рисков с поддержкой государства было делегировано РУП «Белэксимгарант», которое является членом МССКИ. Сайт данного предприятия содержит детальное описание механизмов финансового содействия экспортерам и инвесторам в Беларуси, актуальный классификационный перечень государств по уровню политического риска, информацию о кредитном рейтинге страны и ряд полезных сведений по минимизации некоторых внешнеторговых рисков.

Информацию о финансово-расчетных и маркетинговых услугах, сопровождающих внешнеторговые и инвестиционные сделки, можно получить также на сайтах различных белорусских банков. Для анализа рынка Беларуси могут быть полезны ссылки на сайты всех банков Беларуси, публикации и статистические данные, размещенные на сайте Национального банка Республики Беларусь.

Региональная инфраструктура содействия развитию приграничного торгово-экономического сотрудничества. Расширение границ ЕС за счет вступления новых стран – членов Центрально-Восточной Европы способствовало созданию новых еврорегионов (приграничных регионов двух и более соседних европейских стран). Информационное содействие внешнеторговым партнерам из стран конкретного еврорегиона осуществляется через трансграничные информационно-контактные платформы (порталы) и специализированные информационные центры, которые предоставляют коммерческую информацию и оказывают содействие в поиске контрагентов из еврорегионов (например, «Брестского трансграничного центра» при еврорегионе «Буг»). При финансовом содействии Европейской комиссии по программам ФАРЕ и ТАСИС («Содействие развитию трансграничного сотрудничества») Беларусь является соучредителем пяти еврорегионов (еврорегионы «Неман», «Беловежская пуща», «Озерный край», «Буг», «Днепр»), которые имеют членство в Ассоциации европейских приграничных регионов, включающей 76 еврорегионов.

Координирующий орган системы информационного обеспечения внешнеторговой деятельности. С организационной точки зрения в большинстве случаев он являются специализированным государственным агентством, иногда создается в форме институтов внешней торговли (Италия, Испания), а в крайне редких случаях – как подразделение министерства (администрация международной торговли в составе министерства торговли США). Эти координирующие органы полностью либо частично финансируются из средств государственного бюджета,

имеют многофункциональный сайт с полезной информацией, консультируют национальный бизнес о международных рынках, издают журналы, буклеты и проспекты, создают базы данных.

С учетом значимости малого бизнеса для развития экономик развитых стран Европы и других континентов в последние годы большинство рассматриваемых координирующих органов обрабатывают и распространяют внешнеторговую информацию в основном среди малых и средних предприятий. В своей деятельности они также активно сотрудничают с аналогичными структурами и международными экономическими организациями. Так, в Германии в целях оказания информационно-консультационных услуг предпринимателям координирующий орган поддерживает деловые контакты с большим количеством международных организаций (ООН, ЮНКТАД, ГАТТ/ВТО) и международных банков. Со многими из них и с рядом зарубежных партнеров он имеет совместные порталы, издает до 1000 наименований книг, брошюр, проспектов, специальных выпусков, в том числе до 10 еженедельных и ежемесячных журналов по внешней торговле и специальную газету «Известия по внешней торговле». Важную роль в деятельности данной организации играет широкая сеть корреспондентов во многих странах, в том числе 20 представительств в регионах России.

Во многих европейских странах с переходной экономикой были образованы специализированные институты, координирующие поддержку малому и среднему бизнесу («Агентство мелких и средних предприятий Болгарии» и др.).

В странах с развитой и переходной экономикой функционируют специальные правительственные органы по привлечению прямых иностранных инвестиций. Они имеют высокий статус по принятию решений и практически решают все возникающие вопросы с иностранными инвесторами. Такая система получила название one-stop window («одно окно). В целях повышения информационного обмена 244 таких агентства из 162 стран входят в состав Всемирной ассоциации агентств содействия инвестициям при ООН (WAIPA).

Вместе с тем в последнее время во многих странах наметилась тенденция к образованию единого координирующего органа системы информационного обеспечения внешнеторговой и инвестиционной деятельности (например, в Германии, Великобритании, Корее, Словакии, Сербии, Венгрии, России и др.).

В Беларуси функционирует координирующий орган системы информационного обеспечения привлечения прямых иностранных

инвестиций (Национальное агентство инвестиций и приватизации – член WAIPA), который подведомствен Министерству экономики и при поддержке Всемирного банка с 2011 г. стал оказывать свои организационно-информационные услуги иностранным инвесторам на безвозмездной основе.

Эффективность системы информационной поддержки внешнеторговой деятельности развитых стран основывается на активизации использования современных информационно-коммуникационных технологий, постоянном изменении перечня услуг и способа их оказания с учетом меняющихся нужд экспортеров и импортеров, а также четкой координации и конструктивного взаимодействия всех элементов такой системы между собой и с институциональными составляющими аналогичных систем стран – внешнеторговых партнеров.

4. Инструменты регулирования внешней торговли Беларуси

4.1. Основные инструменты регулирования внешней торговли [9]

Внешнеторговая политика представляет собой систему мероприятий, направленных на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на внешнем рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров. Современная торговая политика – это сложная система мер, формирующаяся под влиянием национальных экономических, политических и социальных факторов, под воздействием глобализационных и интеграционных процессов во всей системе международных экономических отношений, интернационализации, либерализации, технического прогресса, которые резко усилили взаимозависимость экономик отдельных государств.

Существующая внешнеторговая политика является равнодействующей двух взаимосвязанных тенденций: стремления обеспечить надежную защиту национального производства от иностранной конкуренции; обеспечения условий для расширения внешнего рынка, увеличения международного обмена, повышения степени интернационализации производства в системе мирового хозяйства. От соотношения этих тенденций в конкретной национальной экономике зависят характер, формы проявления и средства внешнеторговой политики государства. Средства торговой политики могут принимать различные формы – как непосредственно воздействующие на цену товара, так и определяющие стоимостные объемы и количественные характеристики перемещаемых через таможенную границу товаров.

В рамках международной торговли тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы.

Основными инструментами во внешней торговле рассматриваются демпинговые (антидемпинговые), защитные, таможенно-тарифные и нетарифные меры регулирования. В дисциплине «Международная торговля» изучаются преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер внешнеторговой политики страны. Правовые, организационные вопросы являются предметом специализированных отраслей наук, таких как «Международное торговое право», «Международный маркетинг» и др. Рассмотрим более подробно инструменты, которые активно использует при

реализации целей внешнеторговой политики та или иная страна.

Внешнеторговой политика – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами. Основными целями внешнеторговой политики являются: изменение степени и способа включения данной страны в международное разделение труда; изменение объема экспорта и импорта; изменение структуры внешней торговли; обеспечение страны необходимыми ресурсами (сырьем, энергией и т. п.); изменение соотношения экспортных и импортных цен и т. д.

Некоторые цели имеют долговременный характер, например изменение степени и способа включения данной страны в международное разделение труда. Другие же цели могут быть достигнуты в более короткие промежутки времени, например изменение объема экспорта или импорта.

Существует два основных направления в реализации внешнеторговой политики: политика свободной торговли; протекционизм.

Политика свободной торговли (free trade) означает, что государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регулятора. Однако на практике это не означает, что государство вообще устраняется от влияния на данное направление хозяйственной деятельности. Государство разрабатывает и заключает договоры и соглашения с другими странами, чтобы предоставить своим хозяйствующим субъектам максимальную выгоду с учетом действующего международного законодательства и существующей практики. Свободная торговля приводит к положительным политическим и экономическим последствиям, так как в этом случае страны становятся в большей степени взаимозависимыми, а следовательно, снижается опасность враждебных действий по отношению друг к другу. Проведение политики свободной торговли позволяет получить наибольшую выгоду от международного экономического обмена в основном странам экономически более развитым, хотя в чистом виде политика свободной торговли никогда и нигде не применялась.

Протекционизм (protectionism) – политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. В отличие от политики свободной торговли при протекционизме исключается свободное действие рыночных сил, поскольку предполагается, что экономический потенциал отдельных стран и их конкурентоспособность на мировом рынке различны, поэтому действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран. Неограниченная конкуренция со стороны более сильных иностранных государств может привести в менее

развитых странах к экономическому застою и формированию неэффективной для данной страны экономической структуры. Протекционизм способствует развитию в стране определенных отраслей производства. В аграрных странах протекционизм зачастую является необходимым условием индустриализации. Кроме того, при протекционизме сокращается безработица. Однако слишком длительное применение этой политики может привести и приводит к экономическому застою, так как если устранить иностранную конкуренцию, то ослабляется заинтересованность отечественных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства.

В своей крайней форме протекционизм принимает форму экономической автаркии, при которой страны стремятся ограничить импорт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно. Экспорт же допускается в той мере, в которой он обеспечивает необходимый импорт.

Политика автаркии, так же как и политика свободной торговли, в чистом виде не проводится. Различные степени протекционизма встречаются постоянно и зависят от уровня экономического развития той или иной страны. Иногда могут одновременно проводиться политика свободной торговли и политика протекционизма, но в отношении различной продукции. Протекционизм активно применяется не только развивающимися, но и промышленно развитыми странами для защиты национальных товаропроизводителей в условиях обостряющейся конкуренции.

Государства, проводя протекционистскую политику, используют инструменты внешнеторговой политики, выбор которых зависит от ее конкретных целей. Для достижения одной и той же цели могут быть применены различные инструменты, поэтому в каждой конкретной ситуации государство выбирает то или иное их сочетание. Современная внешнеторговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций: протекционизма и либерализации. Каждое из этих направлений преобладает в определенные периоды развития региональной и мировой торговли. Тенденция к либерализации принимала форму уменьшения величины таможенных пошлин, сокращения использования валютных и количественных ограничений. Если в середине 1950-х гг. средняя величина таможенных пошлин в европейских странах и США составляла 30–40 %, то в 70-х гг. XX в. она уменьшилась до 7–10 %, а сейчас колеблется где-то в пределах 3–5 %. Однако снижение уровня таможенной защиты вовсе не означает ликвидации регулирования. Современная система приобретает более гибкий

характер в связи с расширением использования новейших средств протекционистской защиты. Протекционизм приобретает специфический региональный характер, принимает форму создания новых и расширения существующих международных интеграционных группировок. Так, например, соглашение об ассоциации почти 60 развивающихся стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, заключенное с Европейским Союзом на базе Ломейских соглашений в 70-е гг. XX в., фактически означало льготный режим налогообложения одной группы развивающихся стран в противовес всем остальным. Активизируется создание новых замкнутых экономических группировок развивающихся стран Африки, Азии, Латинской Америки. Результатом вышеперечисленной тенденции становится постепенное размывание принципа равенства всех участников внешнеторговой деятельности, воплощенного в системе режима наибольшего благоприятствования. Внутри новых группировок происходит либерализация обмена, т. е. вводятся особые специфические условия внутрирегионального внешнеторгового обмена. В отношениях с третьими странами возникает усиление дискриминационного режима.

На глобальном уровне вводятся новые правила протекционистского регулирования. Например, активизируется применение «развязывающих оговорок», позволяющих повышать таможенные пошлины в случаях нанесения значительного ущерба национальной промышленности, пострадавшей от импорта иностранных товаров. Место таможенных пошлин занимают меры нетарифного протекционизма, и прежде всего количественные ограничения, стандарты, технические условия, нормы экологической безопасности и т. д., действие которых носит избирательный характер. Если говорить о равнодействующей тенденции, то можно сделать вывод, что результатом становится либерализация мировой торговли при большей гибкости протекционистских барьеров. Новые формы протекционизма требуют активизации деятельности международных организаций, на которые ложатся функции контроля за разработкой этих форм и практикой их претворения в жизнь.

Сосуществование протекционизма и либерализации внешнеторговой политики в области импорта дополняется модификацией программ государственного стимулирования экспорта. На смену традиционным формам экспортного прямого кредитования приходят более гибкие и менее заметные формы, действующие избирательно в отношении отдельных видов продукции.

В отношении наукоемких товаров, требующих значительных

расходов на НИОКР, государственная помощь экспорту обычно носит косвенный характер и заключается в финансировании разработок, повышении процента амортизационных отчислений для используемого оборудования. Такой метод активно использовали правительства США и Японии, создавая в 80-х гг. XX в. ЭВМ нового поколения. В случаях поставок крупных материалоемких товаров, обладающих большой стоимостью, зачастую используется прямое государственное финансирование. Такие методы широко применялись в 70–80-е гг. XX в. США и Великобританией при поставках судов и нефтяных буровых платформ, при этом величина субсидий колебалась от 10 до 30–40 % стоимости товара. Наконец, в развитых странах довольно активно используется система прямого субсидирования экспорта. Она распространяется в основном на сельскохозяйственные товары, поставляемые из стран Европейского союза. Средства прямого экспортного кредитования и финансирования негативно расцениваются мировым сообществом прежде всего в связи с тем, что они нарушают принцип свободной конкуренции.

Международные нормы более либеральны по отношению к таким средствам, как экспортное кредитование и страхование экспортных поставок. В случае кредитования международные соглашения обычно фиксируют максимальную величину допустимой процентной ставки кредитования. Экспортное кредитование касается прежде всего поставки значительных по стоимости товаров и охватывает около 12–20 % всего объема экспорта развитых стран. Что касается страхования, то наблюдается постепенное расширение этой практики. Новые правила допускают страхование до 10 % стоимости сделки, включая ожидаемую прибыль, страхование от политических, военных и других рисков. Удлиняется срок страхования, облегчаются условия выплаты страховки и т. д.

Наконец, еще одной формой поддержки экспорта является помощь тем государственным представительствам за границей, которые занимаются рекламой национальных товаров, поддержкой частных фирм и т. д. Это обычно принимает форму помощи в открытии заграничных контор, финансирования исследования иностранных рынков и т. д. Так, Великобритания в 80-х гг. XX в. ежегодно организовывала 300–400 зарубежных выставок, большая часть расходов на организацию которых покрывалась за счет государства. Аналогичную помощь своим экспортерам оказывают посольства Японии, Франции, Германии и других развитых стран. Можно говорить о том, что новые тенденции в развитии политики государственной поддержки экспорта заключаются в большей ориентации на менее заметные

невооруженному глазу меры косвенной поддержки отдельных отраслей и групп товаров при отказе от традиционных схем прямого экспортного субсидирования и датирования. Таким образом, следует подчеркнуть, что общая линия на либерализацию международной торговли во многих случаях сочетается с мерами протекционистского характера по отношению к отдельным товарам в некоторых странах.

Государство также может давать рекомендации и поощрять хозяйствующие субъекты к тем или иным действиям, что тоже приносит положительные результаты. Например, крупные фирмы вправе ожидать, что, поступая в соответствии с этими рекомендациями, они могут получить определенные льготы и преимущества (государственные заказы и т. д.). Более действенными инструментами являются различного рода запреты, например на экспорт или импорт какой-либо продукции вообще или в отношении определенной страны.

К инструментам внешней торговли относится и система двусторонних и многосторонних договоров. Однако чаще всего в условиях развитых рыночных отношений применяются такие инструменты, с помощью которых государство, воздействуя на увеличение или уменьшение прибыли от внешней торговли, заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения в этой области в соответствии с целями государственной политики. К этим инструментам относятся тарифы (tariffs) и нетарифные барьеры (nontariff barriers).

Инструменты государственного регулирования по своему характеру делятся на тарифные методы, основанные на использовании таможенного тарифа, и нетарифные (прочие) (рис. 4.1).

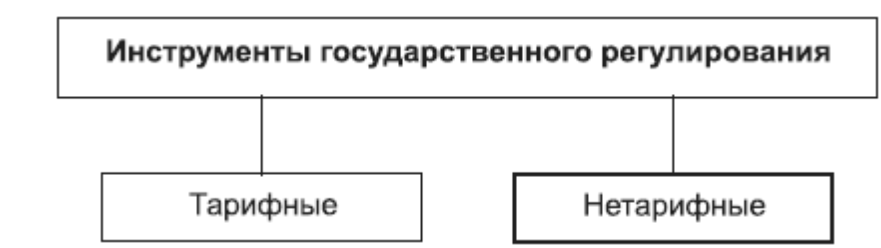

Рис. 4.1. Классификация инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Классификация инструментов государственного регулирования на тарифные и нетарифные методы впервые была предложена Секретариатом Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в конце 60-х гг. XX в. Это же Соглашение

определило нетарифные ограничения (НТО) как любые действия, кроме тарифов, которые препятствуют свободному потоку международной торговли.

Таможенный тариф как инструмент международной торговой политики используются с начала XVIII в. Несмотря на многократное снижение пошлин, проведенное после Второй мировой войны, таможенные тарифы играют существенную роль в регулировании современной внешней торговли, воздействуя на объем и структуру импорта. Одной из важных функций таможенного тарифа является защита национальных производителей от иностранной конкуренции. Сдерживание импорта осуществляется посредством сравнительно высоких ставок пошлин и прогрессивного увеличения размеров таможенных сборов в зависимости от степени обработки товаров.

Традиционная фискальная функция таможенных тарифов – увеличение доходов государственного бюджета – в большинстве экономически развитых стран отошла на второй план (таможенные пошлины, как правило, составляют лишь несколько процентов в общей сумме бюджетных доходов). Однако в ряде развивающихся стран, особенно в промышленно наименее развитых, эта функция по-прежнему имеет важное значение.

Таможенные тарифы изменяются в соответствии с объективными процессами развития национальных хозяйств и структурными сдвигами в международной торговле. Перестройка таможенных тарифов происходит следующим образом: во-первых, уменьшаются и частично отменяются ставки пошлин на промышленные изделия; во-вторых, образуются двусторонние или региональные таможенно-тарифные объединения с беспошлинным режимом торговли (всеми товарами или определенными группами товаров) между странами-участницами; в-третьих, прогрессирует унификация структуры таможенных тарифов и отдельных областей таможенного дела.

Таможенные тарифы широко используются странами в процессе переговоров как инструмент торговой политики для встречных тарифных уступок. Так, в результате переговоров в рамках ГАТТ/ВТО уровень таможенного обложения развитых стран в связи с предоставлением этих уступок сократился более чем на 70 %.

4.2. Таможенно-тарифное регулирование

4.2.1. Таможенные тарифы, их виды и особенности применения

Таможенные тарифы являются самым распространенным, традиционным и прозрачным инструментом внешнеторговой политики. Целями их использования могут быть получение дополнительных финансовых средств (как правило, для развивающихся стран), регулирование внешнеторговых потоков (более типично для экономики развитых государств) или защита национальных производителей (главным образом в трудоемких отраслях).

В зависимости от того, какая сторона торговой политики считается важной, существует несколько дополняющих друг друга определений таможенного тарифа:

• инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;

• свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД);

• конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

Таможенные тарифы выполняют нижеследующие функции.

• Таможенный тариф способствует удорожанию ввозимых товаров и защищает отечественных поставщиков аналогичных или взаимозаменяемых товаров от чрезмерной иностранной конкуренции на внутреннем рынке. Это особенно важно, когда значительный импорт ограничивает возможности сбыта продукции национальных предприятий настолько, что грозит им банкротством и потерей в стране рабочих мест. Потребность в защите отечественного товаропроизводителя связана с тем, что на мировом рынке в силу ряда причин существуют поставщики товаров более конкурентоспособные, чем отечественные производители.

В экономике любой страны, в том числе и в экономически развитых странах, есть отрасли и предприятия, нуждающиеся в

защите от чрезмерной иностранной конкуренции. Представители бизнеса в конечном счете добиваются от правительства страны установления высоких импортных пошлин, когда это отвечает общенациональным интересам (прежде всего когда речь идет о трудоемких и перспективных проектах для расширения производства). Чтобы совместить национальную экономику с мировым хозяйством посредством обмена и уравнять уровень внутренних и мировых цен, необходимо разумно дозировать поступления иностранных товаров на внутренний рынок, особенно готовых изделий.

• Взимаемые пошлины таможенного тарифа служат одним из источников поступлений финансовых средств в государственный бюджет. Однако мировой опыт свидетельствует о том, что по мере экономического развития страны роль импортных пошлин в качестве источника пополнения государственных доходов снижается. Так, в США импортные пошлины в конце XIX в. давали около 50 % всех поступлений в бюджет, а в конце XX в. соответствующая доля пошлин не превышала 1,5 %. Аналогичное сокращение величины пошлин в доходах бюджета происходило и в большинстве других промышленно развитых стран. Это не исключает сохранения на отдельные товары в указанных странах высоких пошлин, продиктованных фискальными соображениями. В развивающихся государствах, даже в экономически сравнительно развитых, поступления от импортных таможенных пошлин составляют до 8–15 % общей суммы доходной части бюджета.

• Импортный тариф является инструментом сбалансирования торгового и платежного баланса страны. Не случайно еще при разработке ГАТТ, которое ориентирует страны-участницы на либерализацию внешней торговли, в его текст была включена ст. XII, озаглавленная «Ограничения в целях обеспечения равновесия платежного баланса», в которой говорится, что в целях обеспечения своего внешнего финансового положения и равновесия платежного баланса государство или ГАТТ может ограничивать количество или стоимость товара, разрешаемого к импорту.

В послевоенный период многие страны – члены ГАТТ сравнительно широко пользовались этим правом. Проблема поддержания активного платежного баланса имеет большое значение для Республики Беларусь, и соответственно весома роль импортного тарифа в качестве инструмента регулирования торговли.

• На основе взаимности в процессе двусторонних, региональных и многосторонних переговоров импортный тариф

позволяет добиваться снижения пошлин в странах – торговых партнерах. Возможно также использовать тариф как средство противодействия дискриминационным акциям других стран (лишать тарифных преференций или пониженных ставок пошлин, применяемых к странам, на которые распространяется режим наибольшего благоприятствования). С точки зрения отмеченной торгово-политической функции импортного тарифа высокий уровень пошлин повышает эффективность таких переговоров, тогда как низкий уровень – снижает ее.

• Импортный тариф дает возможность повышать конкурентоспособность отечественных производителей и экспортеров и тем самым стимулировать их деятельность путем установления беспошлинного или льготного режима в отношении пошлин при ввозе материалов и оборудования для изготовления продукции, предназначенной к вывозу в другие страны.

• Таможенный тариф является одним из условий функционирования экономических интеграционных группировок, активизации взаимной торговли.

• Таможенный тариф во многих странах используется как инструмент, обеспечивающий строгий государственный контроль над прохождением грузов через границу. Даже невысокая ставка пошлины требует от таможенной службы точной идентификации товара, тщательного подсчета его количества и стоимости для оформления документов, необходимых для таможенного оформления и оплаты пошлин и налогов.

Перечисленные функции характерны для таможенных тарифов во всех странах с помощью комплекса средств. Основными среди них являются пошлины. Их размер и дифференциация делают импортный товар менее конкурентоспособным и тем самым ограничивают его ввоз на внутренний рынок.

Вспомогательными средствами являются разный уровень пошлин, применяемый в отношении отдельных стран (преференции) в зависимости от торговых режимов и условий торговли или в определенное время года (последнее обычно применяется в отношении ряда продуктов сельского хозяйства и морского промысла); метод оценки стоимости товара в таможенных целях, от которого зависит размер пошлины (таможенная стоимость); правила, устанавливающие происхождение товара (для определения величины пошлин и получения тарифных льгот).

В международной практике применяются простые (одноколонные) и сложные (многоколонные) тарифы. *Простой тариф* предусматривает для каждого товара одну ставку

таможенных пошлин, применяемую вне зависимости от страны происхождения товара. Данный тариф не предусматривает достаточной маневренности в таможенной политике и поэтому не соответствует современным условиям конкурентной борьбы на мировом рынке. *Сложный тариф* предусматривает по каждому товару две и большее число ставок пошлин, дифференцируя условия торговли в зависимости от торговых режимов. Так, таможенный тариф США четырехколонный, ЕС – пятиколонный, Японии – семиколонный.

Таможенные тарифы развитых стран, как правило, являются многоколонными, т. е. один и тот же товар может облагаться разными по уровню пошлинами в зависимости от страны происхождения. Колонка ставок общего тарифа, содержащая наиболее высокие пошлины, распространяется на государства, не пользующиеся режимом наибольшего благоприятствования. Колонка договорных пошлин содержит значительно более низкие ставки пошлин, закрепленные в результате раундов многосторонних торговых переговоров (например, в рамках ВТО) либо на основе межгосударственных соглашений. Тарифы могут содержать самостоятельную колонку или столбец преференциальных ставок в колонке договорных пошлин, действующих в отношении развивающихся государств или стран, с которыми данное государство связано соглашениями о предоставлении более благоприятного таможенного режима.

Сложный таможенный тариф наиболее часто используется во внешнеторговой политике государств, так как позволяет оказывать давление на одни страны, облагая их товары более высокими пошлинами, или предоставлять льготы другим государствам, развивая более тесное экономическое сотрудничество. Выделяя определенные товары в отдельные позиции, государство может более эффективно воздействовать на импорт или, напротив, создавать льготы для товаров отдельных стран. При этом чем более дробной является структура тарифа, тем эффективнее он может быть использован в протекционистских целях.

Виды таможенных пошлин и их классификация. Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров. При этом ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу, видов сделок и других факторов.

Таможенная пошлина – государственный налог, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и

являющийся условием перемещения товара через таможенную границу.

Тарифная ставка **(*ставка таможенной пошлины*)** – установленный размер пошлины с единицы импортируемого или экспортированного товара.

Тарифная линия – строка из таможенного тарифа, относящаяся к конкретному товару. Содержит следующую информацию: код товара, наименование товара, единицы таможенного обложения, если они отличаются от общепринятых, ставки таможенных пошлин.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции: *фискальную*, относящуюся и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета; *протекционистскую* (*защитную*), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает национальных производителей от нежелательной иностранной конкуренции; *балансовую*, относящуюся к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Таможенные пошлины классифицируются по различным признакам (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Классификация таможенных пошлин

Признаки таможенных пошлин			
по происхождению	по обьекту обложения	по времени действия	по методу исчисления
Автономные	Импортные	Постоянные	Адвалорные
Конвенционные	Экспортные	Временные	Специфические
Преференциальные	Транзитные	Сезонные	Комбинированные
Особые: антидемпинговые компенсационные специальные			Уравновешивающие

• по происхождению:

– автономные – пошлины, вводимые на основании

односторонних решений органов государственной власти страны, применяются к товарам из стран, с которыми не заключены торговые соглашения, либо к товарам, страна происхождения которых не установлена;

– конвенционные (договорные) – пошлины, устанавливаемые на основе двусторонних или многосторонних соглашений, являются основными или базовыми;

– преференциальные – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующими, предоставляются для стран – участниц экономических группировок и блоков, а также в соответствии с преференциальными режимами;

– особые – вводятся как ответная мера на дискриминационные действия и нарушение оговоренных условий торговли либо в качестве защитной меры, если товары ввозятся в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям;

• по объекту обложения:

– импортные – пошлины, которые накладываются на ввозимые товары, поступающие на внутренний рынок страны, являются преобладающими, применяются всеми странами мира для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции;

– экспортные – накладываются на вывозимые за пределы таможенной территории товары, применяются отдельными странами обычно в случае значительных различий в уровнях внутренних и мировых цен на отдельные виды товаров или дефицита на внутреннем рынке, имеют ограниченное применение и носят временный характер;

– транзитные – пошлины, которые накладываются на товары, перемещаемые через таможенную территорию данной страны, встречаются достаточно редко, используются как средство торговой войны или инструмент решения торговых споров;

• по времени действия:

– постоянные – пошлины, ставки которых установлены государственными органами и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств, большинство стран мира имеют тарифы с постоянными ставками;

– временные – пошлины, ставки которых могут изменяться в установленных случаях или на период применения экономических санкций, например в ЕС в рамках единой сельскохозяйственной политики могут меняться ставки в зависимости от изменения уровня мировых или внутренних цен, а также от уровня государственной поддержки;

– сезонные – пошлины, используемые в определенный период

сроком 4–6 месяцев для оперативного регулирования международной торговлей продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной;

• по методу исчисления:

– адвалорные – пошлины, при которых удержание налога производится с единицы стоимости, т. е. в виде процента от таможенной стоимости товара;

– специфические – пошлины, являющиеся налогом или удержанием в виде фиксированной суммы с одной физической единицы импортированного товара (с единицы длины, массы, объема, штуки и т. д.);

– комбинированные – пошлины, сочетающие черты адвалорной и специфической пошлин. Могут быть двух видов: суммарные (расчет ведется по адвалорной и специфической частям, которые затем суммируются) и предельные (в зачет таможенного платежа берется либо адвалорная, либо специфическая часть, имеющая наибольшее значение);

– уравновешивающие – пошлины, уравновешивающие таможенную стоимость товара.

Многие страны проводят политику применения тарифных квот, осуществляемую посредством использования переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товаров. Так, при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой, внутриквотной ставке тарифа, при превышении установленного объема – по более высокой, сверхквотной ставке тарифа. Такая политика позволяет стране проводить гибкое регулирование притока импортных товаров. По своей эффективности тарифная квота сравнима с количественным ограничением. Тарифные квоты чаще всего применяются в сочетании с преференциальными режимами. В рамках таможенной политики это также возможно при использовании «разрешающей оговорки». Страна, включающая данную оговорку в международное соглашение, получает возможность отменить предоставленную уступку, сниженную пошлину, более льготную квоту и ввести дополнительные ограничения ввоза, если импорт иностранных товаров возрастает до такой степени, что может нанести ущерб национальному производству.

Ставка пошлины по конкретному товару, указанная в тарифе, называется *простой* или *номинальной*. Уровень защиты (t_j), который она предоставляет отечественным производителям, также называется *номинальным*. Он определяется по следующей формуле:

$$t_j = \frac{P_j' - P_j}{P_i} \cdot 100, \qquad (4.1)$$

где j – импортируемый товар; P_j' – внутренняя цена товара, или цена после защиты; P_j – мировая (внешняя) цена до применения защиты.

Номинальный уровень защиты может изменяться под воздействием различных факторов. Их значимость для экономики страны определяет структуру таможенного тарифа.

В большинстве стран преобладающими являются адвалорные пошлины. Они обеспечивают гарантированный уровень защиты национального рынка независимо от влияния внешних факторов. Внутренняя цена на импортный товар всегда будет выше внешней на зафиксированную в тарифе процентную ставку. Уровни номинальной защиты и адвалорного тарифа совпадают.

При использовании специфических и комбинированных пошлин уровень защиты рынка подвержен влиянию многочисленных факторов, оказывающих как положительное, так и негативное воздействие на исследуемый показатель, а следовательно, на выполнение основной функции – защиты национальных производителей.

При изменении мировых цен защитная функция специфических пошлин возрастает. С ростом мировых цен, когда конкурентоспособность отечественной промышленности повышается, уровень защиты внутреннего рынка снижается. И наоборот, при падении мировых цен в условиях обострения конкурентной борьбы степень защищенности внутреннего рынка автоматически повышается. Падение мировых цен снижает таможенную стоимость, процентное соотношение которой к величине специфической пошлины повышается.

Пример. Предположим, что цена единицы товара составляет 100 дол. США. В этом случае при установлении адвалорной пошлины в размере 20 % от цены товара или специфической пошлины в размере 20 дол. США за единицу будет достигнут одинаковый эффект. Если цена товара упала до 50 дол. США за единицу, то в зависимости от способа установления пошлины произойдет следующее:

- процентное соотношение адвалорной пошлины и цены товара не изменится, но уменьшится абсолютная величина взимаемой пошлины до 10 дол. США;
- абсолютная величина специфической пошлины

сохранится без изменений, но увеличится до 40 % соотношение между ставкой пошлины и ценой товара.

Данный факт на протяжении длительного периода делал особо привлекательным использование специфических пошлин для отраслей и товаров, испытывающих значительную импортную ценовую конкуренцию.

В последнее время все более отчетливо проявляется влияние экономической нестабильности и инфляционных процессов, вызывающих колебания валютных курсов. Большинство стран в той или иной степени испытывают воздействие отмеченных факторов. В условиях инфляции уровень защиты внутреннего рынка при использовании специфических пошлин снижается, делая ситуацию неконкурентоспособности отечественных производителей достаточно острой. Поэтому в условиях валютной нестабильности применение специфических и комбинированных пошлин оправдано лишь спецификой облагаемого товара, условиями его производства, оценкой, измерением, конкурентными преимуществами.

Для таможенных тарифов большинства стран характерен рост ставок пошлин по мере увеличения степени переработки товаров. Сырьевые товары ввозятся чаще всего беспошлинно, полуфабрикаты по невысоким ставкам, готовые изделия облагаются максимальными пошлинами. В результате защищается процесс создания добавленной стоимости.

Повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки называется ***тарифной эскалацией***. Данный принцип дифференциации таможенных пошлин содействует усилению защиты национальных производителей готовой продукции и стимулированию ввоза промежуточных товаров. Фактический уровень таможенной защиты оказывается тем выше, чем больше разница между пошлинами на готовые изделия и сырье и чем большая доля импортного сырья входит в готовое изделие.

Уровень реальной защиты с учетом дифференциации ставок пошлин (g_j) получил в экономической литературе название эффективного. Он рассчитывается по формуле

$$g_j = \frac{P_v' - P_v}{P_v} \cdot 100, \qquad (4.2)$$

где j – готовый продукт; $P_v' = P_j' - P_i'$ – добавленная стоимость после применения защиты (P_j', P_i' – внутренняя цена после применения защиты на товары j и i); $P_v = P_j - P_i$ – добавленная стоимость до применения защиты (P_j, P_i – мировая (внешняя) цена до применения защиты на товары j и i); i – импортное сырье, используемое в производстве продукта.

Данный показатель можно рассчитать и другим способом:

$$g_j = \frac{t_j - A \cdot t_i}{1 - A}, \qquad (4.3)$$

где t_j – уровень номинальной защиты товара j; A – доля импортных компонентов i в стоимости готового продукта j; t_i – уровень номинальной защиты товара i.

На основе расчета эффективного уровня таможенной защиты принимаются важные решения в области торговой политики. Если государству необходимо защитить национальных производителей готовой продукции, то ставка импортного тарифа на готовые изделия должна быть выше ставки на импорт промежуточной продукции или сырья. В результате реально действующий, т. е. эффективный, уровень таможенной защиты будет выше номинального. Если ставится задача защитить секторы, производящие промежуточную продукцию, или стимулировать конкуренцию в секторах, производящих готовую продукцию, то можно установить высокий импортный тариф на промежуточную продукцию, в результате чего номинальная ставка тарифа на готовый товар будет на деле означать более низкий, а иногда и отрицательный уровень действительной таможенной защиты.

Тарифная эскалация дает возможность повысить уровень защиты, не повышая ставки пошлины на данный товар, за счет снижения таможенного обложения промежуточных продуктов. Это особенно важно для стран, использующих так называемые связанные тарифы, когда они обязуются не повышать в одностороннем порядке ставки таможенных пошлин. Нарушение международных договоренностей о связывании таможенного тарифа означает несоблюдение принципа недискриминации, ущемляет интересы торговых партнеров, а следовательно, вызовет ответные шаги со стороны пострадавших стран.

4.2.2. Таможенно – тарифное регулирование в Республике Беларусь

Развитие таможенного тарифа Республики Беларусь в связи с пересмотром его структуры и ставок пошлин происходило в несколько этапов, что было вызвано расширением внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь и подготовкой к вступлению в ВТО; созданием Таможенного союза с Российской Федерацией и в рамках ЕврАзЭС; развитием Таможенного союза (подготовкой ряда соглашений в рамках Союзного государства и ЕврАзЭС); унификацией ставок таможенных пошлин с Российской Федерацией и Республикой Казахстан.

В настоящее время в Республике Беларусь создана и действует эффективная система таможенно-тарифного регулирования, обеспеченная соответствующей нормативно-правовой базой. Таможенно-тарифная система действует на двух уровнях: тарифная политика, разработку которой осуществляет Министерство иностранных дел Республики Беларусь совместно с уполномоченными иными государственными структурами; практическая реализация тарифной политики, осуществляемая государственными органами на основе действующей нормативно-правовой базы, нормативных документов Государственного таможенного комитета Республики Беларусь, регламентирующих передвижение товаров через таможенную границу Республики Беларусь.

Тарифная политика реализуется на основе Закона Республики Беларусь «О таможенном тарифе», Указов Президента Республики Беларусь, Таможенного кодекса Республики Беларусь и других нормативно-правовых актов.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 699 «Об установлении ставок ввозных таможенных пошлин» с 1 января 2008 г. на территории Республики Беларусь действует новый импортный тариф. В данном документе содержатся основные правила интерпретации Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, единицы измерения, применяемые в ТН ВЭД Республики Беларусь, ставки таможенных пошлин, систематизированные в соответствии с ТН ВЭД Республики Беларусь.

Необходимость принятия импортного таможенного тарифа вызвана переходом с 1 января 2008 г. на новую редакцию Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь и дальнейшей унификацией таможенной политики. Новая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Беларуси принята в связи с изменением в 2007 г. Гармонизированной системы, а также ТН ВЭД ЕврАзЭС. В целях сокращения расхождений в ставках ввозных таможенных пошлин

в Беларуси и России, а также для стимулирования технического перевооружения и модернизации белорусских производств в отношении ряда товарных позиций ставки ввозных таможенных пошлин изменены по аналогии с российскими. В общей сложности ставки изменены в отношении 1106 товарных позиций, при этом 775 товарных позиций, относящихся к технологическому оборудованию, таможенными пошлинами не облагаются. После принятия нового импортного таможенного тарифа степень унификации ставок ввозных таможенных пошлин достигает 95 % (без учета временных расхождений по текстильным товарам).

Действующий ныне таможенный тариф является одноколонным, указанная в нем ставка пошлины установлена для режима наибольшего благоприятствования (режима наиболее благоприятствуемой нации – далее по тексту РНБ). Однако его можно рассматривать одновременно как сложный, так как ставки пошлин могут дифференцироваться исходя из базовой для РНБ в зависимости от торговых режимов и условий торговли, действующих на территории Республики Беларусь. Товары, происходящие из Республики Беларусь и стран, в торгово-экономических отношениях с которыми Республика Беларусь применяет режим свободной торговли, таможенными пошлинами не облагаются. Данный режим применяется к странам СНГ. Однако данные товары будут облагаться ввозными пошлинами, если нарушены условия, установленные Правилами определения страны происхождения товаров, либо когда происхождение товаров не подтверждено сертификатом происхождения формы СТ-1. По ставкам, указанным в тарифе, облагаются товары из стран, которым Республика Беларусь предоставила РНБ (132 страны). В случае не представления стране такого режима импортируемые из нее товары облагаются ставкой, увеличенной в 2 раза. Исключение составляют случаи предоставления отдельным странам и территориям Республикой Беларусь тарифных льгот (преференций). Если при импорте страна происхождения не установлена, применяется базовая ставка пошлины. Однако если имеются достоверные сведения о том, что страной происхождения является та, которой не предоставлен РНБ, ставки пошлин удваиваются.

Для классификации товаров в таможенном тарифе применяется ТН ВЭД Республики Беларусь, имеющая десятизначный код. В качестве основной единицы измерения, применяемой в ТН ВЭД Республики Беларусь, принята единица массы – килограмм. Могут применяться дополнительные единицы измерения, если это связанно со специфическими

характеристиками товара (например, грамм, квадратный метр, пара, штука, тонна).

По методу исчисления могут использоваться адвалорные, специфические и комбинированные пошлины.

Республика Беларусь может предоставлять преференциальные режимы любой развивающейся или наименее развитой стране без предоставления аналогичного режима другим странам. На территории Республики Беларусь действуют преференциальные режимы, введенные Декретом Президента Республики Беларусь от 18 апреля 2003 г. № 14: в отношении ряда развивающихся стран в виде уменьшения на 25 % базовой величины пошлины; в отношении наименее развитых стран в виде беспошлинного ввоза на установленный перечень товаров. Таким образом, таможенный тариф Республики Беларусь является трехуровневым, осуществляющим дифференциацию ставок пошлин по линейному принципу, т. е. в равной степени по всем товарам и товарным позициям в зависимости от торговых режимов и установленных условий торговли.

Одновременно с 1 января 2008 г. начал действовать экспортный таможенный тариф, введенный Указом Президента Республики Беларусь № 700 «Об установлении ставок вывозных пошлин», касающийся товаров, вывозимых с таможенной территории нашей страны за пределы государств – членов Евразийского экономического сообщества. Он определяет ставки экспортных пошлин на ограниченный перечень товаров в соответствии с кодами новой ТН ВЭД (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Примеры ставок ввозных таможенных пошлин

Код ТН ВЭД	Наименование позиции	Дополнительная единица измерения	Ставка ввозной таможенной пошлины (в процентах от таможенной стоимости либо в евро)
	Группа 08		
	Съедобные фрукты и орехи		
0806 10 100 0	Виноград свежий столовых сортов	–	5%
	Яблоки сорта Голден Делишес:		
0808 10 200 1	с 1 января по 31 марта	–	0,1 евро за 1 кг
0808 10 200 4	с 1 августа по 31 декабря	–	0,2 евро за 1 кг
0805 50 100 0	Лимоны	–	5%, но не менее 0,035 евро за 1 кг
	Группа 64		
6403 12 000 0	Обувь, гетры и аналогичные изделия, их части	пар	15% плюс 1,4 евро за одну пару

Важным инструментом регулирования внешней торговли, от которого зависит уровень таможенного обложения, является определение ***страны происхождения товаров***. В Республике Беларусь порядок определения страны происхождения осуществляется в соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10 октября 2007 г. «О некоторых вопросах определения страны происхождения товаров» и Правилами определения страны происхождения товаров, утвержденных Решением Совета глав правительств Содружества Независимых Государств. Порядок определения страны происхождения товаров, ввозимых на таможенные территории государств – участников Соглашения, о создании зоны свободной торговли из третьих стран и вывозимых в третьи страны регламентируется национальными законодательствами этих стран и международными договоренностями. Страной происхождения считается та, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. Товарами, полностью произведенными в данной стране, считаются: полезные ископаемые; продукция растительного происхождения, выращенная или собранная в данной стране; живые животные и продукция, полученная от выращенных в данной стране животных; продукция, полученная в результате охотничьего и рыболовного промысла; продукция морского рыболовного промысла. Если в производстве конечного товара в одном из государств – участников Соглашения используются сырье или материалы, происходящие из других стран зоны свободной

торговли, применяется кумулятивный принцип. Он означает, что при поэтапной последующей переработке страной происхождения считается та, в которой конечный товар в последний раз был подвергнут обработке.

Если в производстве товара участвуют две страны и более, происхождение товара определяется в соответствии с критериями достаточной переработки: изменение товарной позиции по ТН ВЭД Республики Беларусь на уровне любого из первых четырех знаков, произошедшее в результате переработки; правило выполнения определенных производственных или технологических операций, достаточных или недостаточных для того, чтобы товар считался происходящим из той страны, где эти операции имели место; правило адвалорной доли, связанное с изменением стоимости товара, когда доля стоимости использованных материалов, происходящих из других государств, не должна превышать 50 % цены конечной продукции. Правило адвалорной доли может выступать как в качестве самостоятельного критерия, так и в сочетании с другими. Стоимостные показатели для его применения рассчитываются следующим образом: для импортируемых материалов – по таможенной стоимости; для конечной продукции – по цене на условиях «франко-завод» продавца.

Не отвечающими критерию достаточной переработки считаются операции по обеспечению сохранности груза во время хранения и транспортировки, подготовке к продаже и транспортировке, простые сборочные операции, простое смешивание и др.

Для подтверждения страны происхождения товара таможенным органам должен быть представлен сертификат о происхождении товаров формы СТ-1 или декларация о происхождении товара. Если в представленных документах содержатся противоречивые сведения о стране происхождения товара либо сведения, не соответствующие информации на товаре, страна происхождения товара считается неустановленной.

Основное место в таможенном тарифе Республики Беларусь занимают адвалорные пошлины, устанавливаемые в процентах к таможенной стоимости товара. Размер таможенных платежей зависит от величины таможенной стоимости и метода ее определения.

Система методов определения таможенной стоимости закреплена в законе «О таможенном тарифе». Белорусское законодательство по этому вопросу восприняло соответствующие договоренности в рамках ГАТТ/ВТО, что позволило нашей стране подключиться к объективному процессу международно-правовой

унификации правил оценки товаров в таможенных целях.

Таможенная стоимость – особая разновидность стоимости товара, в определении которой помимо продавца и покупателя участвует третья сторона – таможенный орган. Таможенный орган при оценке товара принимает в расчет не только обстоятельства данной конкретной сделки, но и существенные характеристики других однородных сделок. Это необходимо для обеспечения справедливого характера таможенно-тарифного регулирования, чтобы ни один из импортеров не находился в предпочтительном или, наоборот, худшем положении из-за различий в методике определения налогооблагаемой базы по уплате таможенной пошлины, НДС, акциза.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О таможенном тарифе» определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь, производится путем применения следующих шести методов: 1 – по цене сделки с ввозимыми товарами; 2 – по цене сделки с идентичными товарами; 3 – по цене сделки с однородными товарами; 4 – на основе вычитания стоимости; 5 – на основе сложения стоимости; 6 – резервный.

Основным методом определения таможенной стоимости является метод оценки по цене сделки с ввозимыми товарами. Если основной метод не может быть использован, применяется последовательно каждый из перечисленных выше. При этом каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего метода. Методы вычитания и сложения стоимости могут применяться в любой последовательности.

В таможенную стоимость товаров по цене сделки с ввозимыми товарами должны быть включены исчисленные отдельно расходы, отнесенные на счет покупателя, но не включенные в выставленную продавцом цену. К ним относятся транспортные и другие расходы, связанные с доставкой товаров, включая расходы по их страхованию и погрузочно-разгрузочным работам. При этом расходы по доставке ввозимого товара включают следующие компоненты (если они имели место до ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь): стоимость транспортировки; расходы по погрузке, выгрузке, перегрузке и перевалке товара, включая расходы по складированию; страховую сумму. Если доставка товара осуществляется безвозмездно либо с помощью собственных транспортных средств покупателя, то в его таможенную стоимость включается сумма, рассчитанная исходя из действующих тарифов на перевозку соответствующим видом

транспорта.

Помимо транспортных расходов также должны быть учтены брокерские вознаграждения и комиссионные платежи посредникам продавца; стоимость контейнеров или многооборотной тары; расходы, связанные с упаковкой ввозимого товара, включающие стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке; соответствующая часть стоимости товаров, работ и услуг, которые прямо или косвенно были предоставлены покупателем продавцу бесплатно либо по сниженной цене; лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности; величина части прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж. Основной метод таможенной оценки неприменим, если коммерческие операции совершают взаимосвязанные партнеры.

Схематично порядок и последовательность расчетов таможенной стоимости товара различными методами представлены на рис. 4.2.

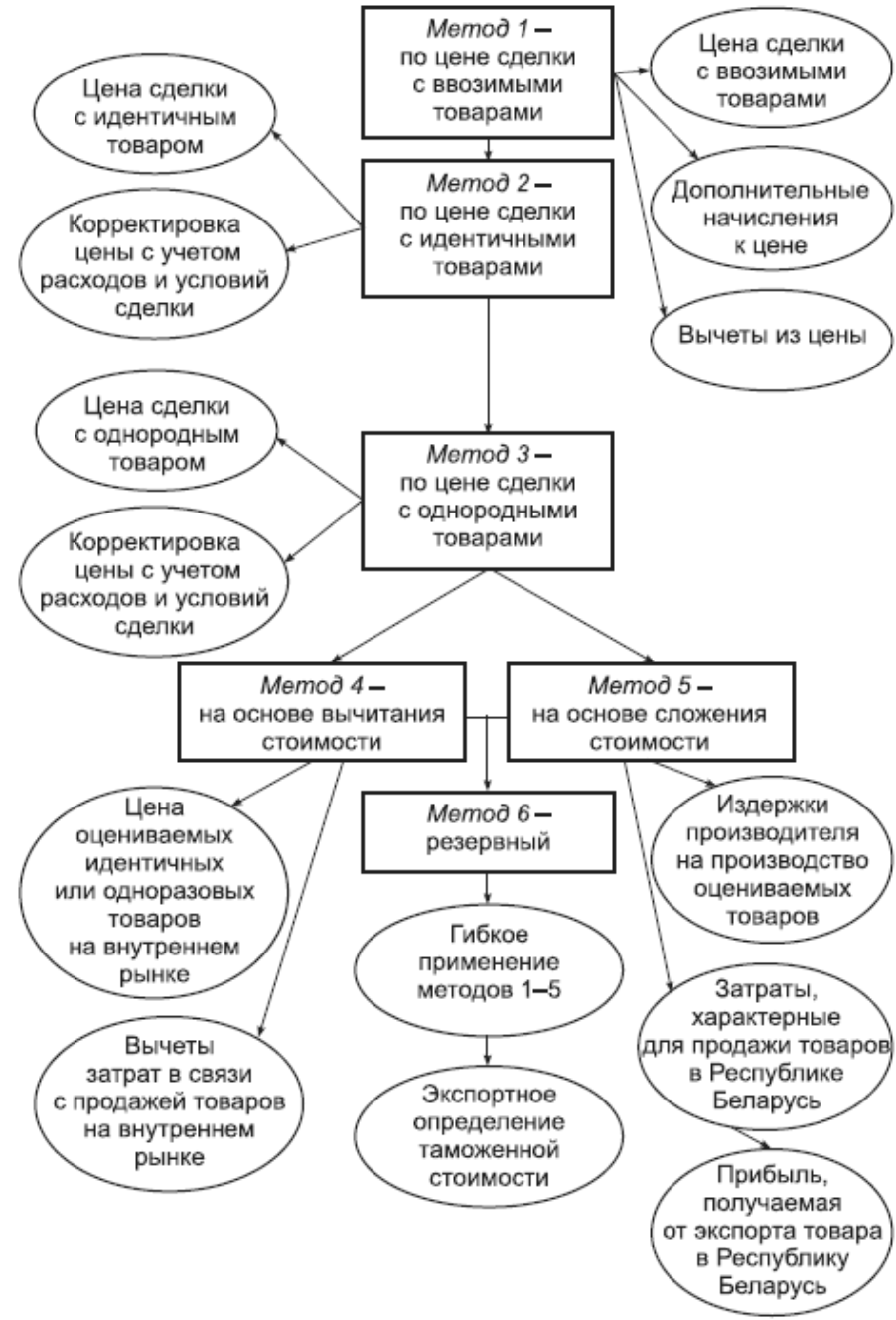
Метод 1 – по цене сделки с ввозимыми товарами
Цена сделки с ввозимыми товарами
Цена сделки с идентичным товаром
Метод 2 – по цене сделки с идентичными товарами
Дополнительные начисления к цене
Корректировка цены с учетом расходов и условий сделки
Вычеты из цены
Цена сделки с однородным товаром
Метод 3 – по цене сделки с однородными товарами
Корректировка цены с учетом расходов и условий сделки
Метод 4 – на основе вычитания стоимости
Метод 5 – на основе сложения стоимости
Цена оцениваемых идентичных или одноразовых товаров на внутреннем рынке
Метод 6 – резервный
Издержки производителя на производство оцениваемых товаров
Гибкое применение методов 1–5
Затраты, характерные для продажи товаров в Республике Беларусь
Вычеты затрат в связи с продажей товаров на внутреннем рынке
Экспортное определение таможенной стоимости
Прибыль, получаемая от экспорта товара в Республику Беларусь

Рис. 4.2. Порядок и последовательность расчета таможенной стоимости товара

При использовании метода 2 в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена сделки с идентичными товарами. Под *идентичными* понимаются

товары, одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми товарами по основным идентификационным признакам: физические характеристики; качество и репутация на рынке; страна происхождения; производитель.

При ввозе идентичного товара в другом количестве или на иных коммерческих условиях производится корректировка цены идентичного товара с учетом указанных различий в коммерческих условиях и количественных характеристиках и их документального подтверждения. При корректировке таможенной стоимости данным методом к цене товара дополнительно начисляются расходы, связанные с доставкой, и вычитаются доходы и расходы, связанные с продажей товаров на внутреннем рынке.

При использовании метода 3 в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена сделки по товарам, однородным с ввозимыми. Под *однородными* понимаются товары, которые, хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнить те же функции, что и оцениваемые товары, и быть коммерчески взаимозаменимыми.

При определении однородности товаров учитываются такие их признаки, как качество, наличие товарного знака и репутация на рынке; страна происхождения; производитель.

Для того чтобы отвечать критерию однородности, сравниваемый товар обязательно должен быть произведен в той же стране, что и товар, подлежащий оценке. Как и в предыдущем методе, при методе 3 осуществляется корректировка цены. Определение таможенной стоимости товара по методу 4 производится в том случае, если оцениваемые, идентичные или однородные товары будут продаваться на территории Республики Беларусь без изменения своего первоначального состояния. Данный метод сориентирован на последующие сделки купли-продажи ввезенного товара на внутреннем рынке страны-импортера. В качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена единицы товара, по которой оцениваемые, идентичные или однородные товары продаются участнику сделки, не являющемуся взаимозависимым с продавцом лицом. В качестве базы для определения таможенной стоимости товара принимается цена товара, проданного первому покупателю. Из цены товара вычитаются, если они могут быть выделены, расходы на выплату комиссионных вознаграждений, на транспортировку, страхование, погрузочно-разгрузочные работы, возникающие на территории страны ввоза, суммы импортных

таможенных пошлин, налогов, сборов, подлежащих уплате, стоимость дополнительной обработки или переработки.

В качестве базы для определения таможенной стоимости методом 5 принимается цена, рассчитанная путем сложения трех компонентов: стоимости материалов и издержек производства, понесенных изготовителем; общих затрат, связанных с доставкой товара до места таможенного оформления; прибыли, получаемой экспортером в результате поставки таких товаров.

Если таможенная стоимость товара не может быть определена в результате последовательного применения предыдущих методов, она рассчитывается методом 6, т. е. с учетом мировой практики и путем гибкого применения предыдущих методов таможенной оценки. В качестве основы для определения таможенной стоимости товара по резервному методу не могут быть использованы: цена товара на внутреннем рынке Республики Беларусь; цена товара, поставляемого из страны-экспортера в третьи страны; цена на внутреннем рынке Республики Беларусь на товары отечественного происхождения; произвольно установленная или достоверно не подтвержденная цена товара.

Неотъемлемой частью таможенно-тарифного регулирования в Республики Беларусь является единая таможенная политика, являющаяся составной частью внутренней и внешней политики государства. Под ***таможенным регулированием*** понимается установление порядка и правил перемещения товаров через таможенную границу, использования ввезенных или вывозимых товаров в соответствии с таможенными процедурами. Применение тарифных инструментов и мер экономической политики в полном объеме или частично зависит от заявленного таможенного режима.

Под ***таможенным режимом*** понимается совокупность положений, определяющих для таможенных целей статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу.

Избранный таможенный режим влияет на возможность перемещения товаров, на порядок таможенного оформления и таможенного контроля, на размер таможенных платежей и возникающих налоговых обязательств, подлежащих уплате. Применение тарифных инструментов и мер экономической политики в полном объеме или частично зависит от заявленного таможенного режима. К таможенным платежам относятся ввозные и вывозные таможенные пошлины; специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины; налог на добавленную стоимость; акцизы, взимаемые при ввозе товаров на

таможенную территорию; таможенные сборы.

В действующем с 1 июля 2007 г. Таможенном кодексе Республики Беларусь содержится перечень, включающий 14 таможенных режимов: свободное обращение; экспорт; переработка на таможенной территории; переработка вне таможенной территории; временный ввоз; временный вывоз; таможенный склад; реимпорт; реэкспорт; уничтожение; отказ в пользу государства; свободная таможенная зона; беспошлинная торговля; свободный склад.

В основе выделения таможенных режимов лежит ряд так называемых режимообразующих признаков: происхождение товара (является ли он белорусским или иностранным); направление перемещения товара; уплата таможенных пошлин и иных налогов, а также предоставление налоговых льгот; помещение под таможенный режим; срок нахождения товара под таможенным режимом; статус товара после завершения таможенного оформления (полностью или условно выпущенный товар); некоторые другие признаки.

4.3. Нетарифные меры регулирования

4.3.1. Классификация нетарифных барьеров

Нетарифное регулирование – государственное регулирование, включающее экономические (кроме таможенного тарифа), административные и технические условия и заключающееся во введении количественных и иных ограничений, с помощью которых государство оказывает непосредственное воздействие на субъектов внешнеэкономической деятельности, определяет структуру внутреннего рынка, ограждая его как от импортных поставок, так и от возможностей дефицита отечественных товаров на данном рынке. В противоположность этому *тарифное регулирование* – это принятие мер, увеличивающих импортную или экспортную цену товаров при пересечении ими границы таможенной территории.

Единой международной классификации нетарифных барьеров пока еще не выработано. Свои варианты классификации предлагают разные международные организации, а также экономисты – исследователи в области мировой экономики. Классификационная схема, разработанная Секретариатом ГАТТ в начале 70-х гг. прошлого столетия, к настоящему времени насчитывает более 800 конкретных видов нетарифных мер и объединяет их в пять основных категорий:

• субсидии и дотации экспортерам или импортозамещающим отраслям, предпочтительная система размещения государственных заказов, использование местных полуфабрикатов и узлов на определенных условиях; меры, дискриминирующие перевозку иностранных товаров и иностранных перевозчиков;

• таможенные и иные административные импортные и экспортные формальности, например усложненная процедура таможенного оформления, а также методы оценки таможенной стоимости и страны происхождения товара; завышенные требования к необходимой для оформления документации;

• технические барьеры в торговле: стандарты и требования, связанные с экологическими, санитарными, ветеринарными нормами, упаковкой и маркировкой товара, правила и порядок сертификации продукции;

• количественные и сходные с ними административные меры, в частности импортные квоты, экспортные ограничения, лицензирование, добровольные ограничения при экспорте,

запреты, а также валютные ограничения;

• ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей: налоги, сборы, импортные депозиты, скользящие налоги, антидемпинговые и компенсационные пошлины, пограничное налогообложение.

Данная классификация нетарифных ограничений и составленный на ее основе каталог нашли широкое применение в ходе международных торговых переговоров и послужили теоретической базой для формирования классификационных схем нетарифных мер другими международными организациями.

Нетарифные ограничения причисляются ЮНКТАД ко всем видам действий, предпринимаемых правительствами, которые могут оказывать ограничительное влияние на международную торговлю. Секретариат ЮНКТАД разработал свою систему классификации, предполагающую деление всех нетарифных ограничений на три группы. Основополагающим критерием ранжирования нетарифных мер была их целевая направленность. В начале 80-х гг. XX в. в целях накопления на комплексной и систематической основе информации о фактах применения нетарифных мер и последующей оценки воздействия их на торговлю Секретариатом ЮНКТАД была создана база данных по нетарифным мерам, в основу систематизации которой было заложено разграничение данных мер на две классификационные схемы.

Первая схема учитывала меры, применяемые в отношении конкретных товаров (первая часть базы данных), вторая – нетарифные ограничения общего характера (вторая часть базы данных). В общей сложности было указано более 200 видов нетарифных мер. Применяемые в отношении конкретных товаров меры были классифицированы по пяти категориям. Структура данной классификационной схемы представлена следующим образом: *первая категория* – фискальные меры (различного рода тарифы, пошлины, налоги); *вторая категория* – меры по ограничению объема (запрещения, квоты, «добровольные» ограничения экспорта, а также государственная монополия на внешнюю торговлю); *третья категория* – разрешения на импорт (неавтоматические: адискреционные разрешения – лицензирование, декларация с подтверждением, разрешения отдельным покупателям; условные разрешения: в зависимости от экспорта, от осуществления национальных поставок, от закупки национальной продукции и т. п.; автоматические разрешения: лицензия для целей контроля, автоматическое лицензирование, декларация без подтверждения и т. п.); *четвертая категория* – контроль над ценами (системы минимальных цен,

антидемпинговое компенсационное расследование, надзор за ценами); *пятая категория* – прочие меры (технические требования: санитарно-гигиенические и ветеринарные нормы, технические стандарты, требования к упаковке и маркировке, меры по оказанию помощи отраслям, конкурирующим с импортом (субсидирование товаров, рабочей силы, капитала, налоговые льготы); дополнительные таможенные формальности, импортные депозиты и др.).

В настоящее время ЮНКТАД классифицирует нетарифные ограничения внешней торговли общего характера и классифицирует их по таким категориям, как паратарифные меры контроля над ценами, финансовые меры автоматического лицензирования, меры количественного контроля, монополистические меры, технические меры.

В экономической литературе меры нетарифного регулирования по механизму воздействия делятся на нижеследующие категории.

Экономическая категория в сфере мер нетарифного регулирования включает оценку и контроль таможенной стоимости, валютное регулирование, финансовые меры (субсидии, санкции и т. д.), защитные меры в виде особых пошлин (антидемпинговые, компенсационные и специальные), налоговые и дополнительные таможенные обложения (акциз, НДС, другие налоги).

Административная категория в сфере мер нетарифного регулирования включает эмбарго (запреты – открытые и завуалированные), лицензирование (автоматическое и неавтоматическое), квотирование.

Под ***техническими мерами*** **(*барьерами*)** следует понимать такие меры, которые основаны на соблюдении национальных требований к техническим характеристикам товаров и специальных требований к их качеству.

По степени воздействия на внешнеэкономическую деятельность нетарифные ограничения можно разделить на четыре группы: ***жесткие средства*** (hard care measures) – все барьеры, характерные для таможенных войн (эмбарго, таможенная блокада); ***умеренные средства*** (mild measures) – лицензирование, квотирование, сертификация, меры нетарифного регулирования экономического характера; ***надоедливые средства*** (niusance measures) – завышенные требования к документам, бюрократические проволочки на границе при соблюдении таможенных формальностей (таможенное оформление, таможенный контроль, лицензирование в сфере таможенного дела); ***средства, степень воздействия которых установить***

невозможно, – ограничения, которые установлены новым законодательством, но на практике не применяются или механизм использования которых не регламентирован (предотгрузочная инспекция).

4.3.2. Характеристика основных мер нетарифного регулирования

При рассмотрении элементов мер нетарифных ограничений целесообразно взять за основу следующее определение.

Меры нетарифного регулирования – инструменты механизма государственного регулирования в международной торговле, включающие экономические (кроме таможенного тарифа), административные и технические условия, ограничивающие или затрудняющие свободную торговлю между государствами (рис. 4.3).

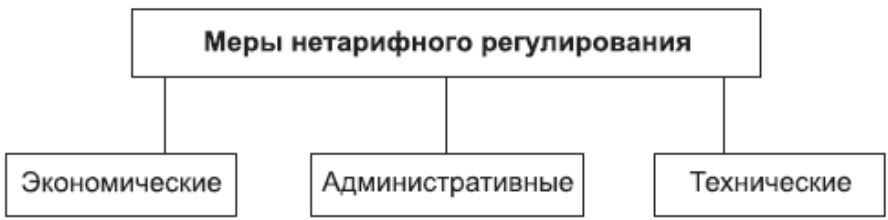

Рис. 4.3. Классификация мер нетарифного регулирования ВЭД

Экономические меры нетарифного регулирования. Экономические меры оказывают влияние на внешнеторговый оборот через механизм ценообразования и стоимостное воздействие. В экономическую категорию мер нетарифного регулирования можно включить оценку и контроль таможенной стоимости, валютное регулирование и валютный контроль, финансовую государственную поддержку, меры по обеспечению платежей, защитные, налоговые меры, дополнительные таможенные обложения и др. (рис. 4.4).

Применение таких мер в той или иной степени увеличивает стоимость импортных товаров, снижает их конкурентоспособность.

Рис. 4.4. Классификация экономических мер нетарифного регулирования

В международной торговой практике использование различных национальных методик определения таможенной стоимости рассматривается как нетарифный барьер. Это дает государству реальную возможность для усиления протекционистской направленности таможенных пошлин и налогов. С 1981 г. действует Кодекс таможенной стоимости, разработанный в ходе переговоров «Токио-раунда» и действующий ныне на уровне ВТО. Кодекс разрешает применение различных методов при таможенной оценке товаров. За основу принимается цена сделки, т. е. цена, реально уплаченная за импортируемый товар. Допускается включение в нее целого ряда дополнительных расходов покупателя (комиссионные, брокерские расходы, стоимость упаковки и т. д.). Если цену сделки определить невозможно, могут последовательно использоваться другие разрешенные методы. На усмотрение стран, присоединившихся к Кодексу, оставлен вопрос о включении в таможенную стоимость товара стоимости фрахта и страхования. Это позволяет странам в рамках национального регулирования влиять на таможенную стоимость товара.

Ограничения, заложенные в механизме платежей, внешне

применяются как инструменты валютно-финансовой политики страны, на практике же часто преследуют торгово-политические цели.

Основной задачей *налоговой политики* является мобилизация государством финансовых ресурсов. Одновременно налоги, воздействующие на цены, прибыль и доходы, широко применяются государством в качестве эффективного средства регулирования экономики, в том числе и внешней торговли.

Дифференцированные методы взимания внутренних налогов, различия в их величине и структуре превратили налоговую систему в своеобразный барьер, дополняющий и усиливающий таможенную систему, тесно переплетающийся с другими нетарифными барьерами.

По своему торгово-политическому воздействию на стоимость товара налоги аналогичны таможенным пошлинам. Однако в связи с тем что в последние годы наблюдается тенденция существенного снижения уровня таможенного обложения, роль налогов как регулятора цен возрастает.

Взимаемые на границе налоги и сборы можно разделить на две группы: уравнительные налоги и сборы, эквивалентные косвенным налогам и сборам, взимаемым с отечественных товаров в стране-импортере; специальные импортные налоги и сборы. Специальным налогом облагаются только иностранные товары, что по существу представляет собой замаскированное повышение таможенных пошлин. Однако они рассматриваются как внутренние платежи и, как правило, не регулируются международными соглашениями. Их применение определяется нормами национального права. Чаще всего они тем выше, чем ниже величина таможенных пошлин.

В основу налогообложения товаров при их импорте и экспорте положен один из двух принципов: товары облагаются налогом либо в стране происхождения, либо в стране назначения. При экспорте товаров, как правило, уплаченные налоги возвращаются экспортеру полностью или частично. В целях избежания двойного налогообложения государства заключают специальные договоры, в которых предусматривается взимание налогов в одной из стран, как правило, в стране потребления.

К *налогам и сборам, связанным с оформлением грузов на таможне*, относятся: налог на таможенную очистку товара, статистические, гербовые, фрахтовые, портовые сборы и др. Они уплачиваются лицом, подписывающим таможенную декларацию, в момент импорта. Их величина не превышает 1–2 % от стоимости товара.

Ценовое воздействие на импорт оказывает и система

импортных депозитов. **Импортный депозит** – беспроцентный предварительный залог, который вносится импортерам в свой банк перед закупкой импортного товара. Его можно рассматривать как своеобразную импортную пошлину, размер которой зависит от части стоимости импорта СИФ, подлежащей депонированию, периода, на который выставляется депозит, и сложившегося валютного курса. Импортный депозит имеет двойное значение. С одной стороны, изъятие из оборота и замораживание части средств импортера порождают эффект упущенной выгоды, увеличивают издержки по совершаемой операции и повышают цены на импортный товар, с другой стороны – предполагают предоставление беспроцентного кредита банку на срок действия депозита.

К ***особым видам обложения*** в рамках нетарифного регулирования относят антидемпинговые, компенсационные и специальные пошлины. Общим условием для применения особых видов пошлин является то, что они могут применяться только тогда, когда ввоз товаров наносит или может нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров либо может препятствовать организации или расширению производства таких товаров. Для введения этих видов пошлин требуются предварительные специальные расследования.

Антидемпинговые пошлины вошли в практику мировой торговли на рубеже XX в. как реакция на способность формирующихся монополий преодолевать таможенные барьеры путем снижения цен. Эти пошлины следует рассматривать в качестве орудия дискретного действия – их применяют в размере 50–100 % по большей части к импорту иностранной продукции по ценам, которые могут быть признаны демпинговыми, а само расширение импорта – дезорганизующим местный рынок. В международной торговой практике долгое время не было четкого общепризнанного определения демпинга, что открывало путь произволу таможенных властей, особенно в периоды экономических затруднений. Статья VIII ВТО и принятый Антидемпинговый кодекс ВТО в определенной степени кодифицировали обстоятельства, при которых импорт может трактоваться как демпинговый. Антидемпинговые пошлины устанавливаются с целью противодействия демпингу для выравнивания цен до уровня, считающегося нормальным[10].

Компенсационная пошлина устанавливается в случаях ввоза на таможенную территорию страны товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит ущерб отечественным производителям подобных товаров. Компенсационные пошлины исторически

являются реакцией на возросший уровень субсидирования экспорта. Они призваны ликвидировать преимущества такого экспорта путем дополнительного обложения, как правило, в размере, близком к величине субсидии, и применяются в тех случаях, когда уровень импортных цен не дает оснований для антидемпинговых акций, но является излишне конкурентоспособным по сравнению с уровнем внутренних цен.

Специальная пошлина применяется в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию страны в количествах и на условиях, наносящих или способных нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров.

Введение экономических защитных мер – процесс кропотливый и длительный, требующий определенных расследований.

Меры финансовой поддержки принимаются государством во внешнеторговых мероприятиях. Они могут осуществляться в двух направлениях: косвенная дискредитация импорта за счет поддержки отечественных производителей и создание преимуществ для экспорта и экспортопроизводящих отраслей. Если правительство считает необходимым стимулировать экспорт национальных производителей, то оно может в той или иной форме предоставлять им субсидии из бюджета или оказывать всяческую поддержку.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта. По характеру выплат субсидии делятся следующим образом:

• прямые – непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок. Предметом прямого субсидирования с начала 60-х гг. XX в. являлись дорогостоящие товары промышленного экспорта развитых стран – суда, авиационная техника и пр. Однако прямые субсидии запрещены правилами ВТО, и их применение слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры;

• косвенные – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, льготное экспортное кредитование, возврат импортных пошлин и пр.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, которые продаются на экспорт. Для производителей в

обоих случаях субсидия является негативным налогом, поскольку он выплачивается им правительством, а не вычитается из их прибыли. По направлению действия субсидии бывают внутренние и экспортные.

Внутренняя субсидия – наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортом.

Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субсидии экспортерам. *Экспортная* субсидия – финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

В последнее время изменились формы стимулирования экспорта. Они в значительной мере перенесены в область производства. Вместо прямых дотаций при реализации помощь предоставляется путем финансирования государством научно-исследовательских и конструкторских разработок, опосредованного влияния на снижение себестоимости производства экспортоориентированной продукции, предоставления разного рода налоговых льгот и дотаций за счет бюджета или государственных фондов. Ассигнования правительства на стимулирование экспорта в большинстве стран, в том числе и экономически развитых, превратились в постоянную статью бюджетных расходов. С проблемой субсидирования внешнеэкономической экспансии тесно связана проблема демпинговой торговли. Подобная торговля может стать возможной чаще всего в случае, если государство компенсирует понесенные производителем или экспортером потери. С другой стороны, антидемпинговые меры (выдвижение обвинения в демпинге, доказательства, введение и применение антидемпинговой пошлины) как способ защиты могут применяться только государством.

Использование данной группы нетарифных ограничений регулируется принятым по итогам «Токио-раунда» Кодексом по субсидиям и компенсационным пошлинам. В нем приводится отличие экспортных субсидий и субсидий, используемых внутри страны в качестве инструмента экономической и социальной политики.

Степень участия государства в стимулировании экспорта в общей системе внешнеторгового регулирования постоянно

возрастает. Целям форсирования экспорта подчинены и другие средства торговой политики, в том числе и в области регулирования импорта, а также в области налогообложения. Одной из самых распространенных форм финансовой поддержки вывоза товаров является страхование экспорта, которое чаще всего осуществляется путем предоставления государственных гарантий на экспортные кредиты.

Административные меры нетарифного регулирования. Административные меры появились в начале XX в., когда во внешней торговле активизировалось участие крупных фирм и монополий, обладающих значительными финансовыми ресурсами и возможностями для преодоления тарифных барьеров и уплаты налогов и сборов. Процедура применения административных инструментов намного проще, чем процедура введения и изменения пошлин и других экономических инструментов. Применяются они, когда экономические инструменты оказываются недостаточно эффективными. Характерно, что ВТО, отдавая предпочтение экономическим инструментам регулирования, допускает в отдельных случаях применение и административных инструментов. На практике последние используются все же в гораздо больших масштабах, чем разрешают правила ВТО, причем нередко, в силу необходимости, даже в обход этих правил. Таким образом, применяемые в современном мире административные инструменты регулирования импорта, несмотря на их недостатки, следует признать объективной реальностью, формирующей условия международной торговли, и не считаться с этим нельзя. Недооценка административных норм регулирования импорта чревата многими неприятностями для экспортера.

Совокупность применяемых административных инструментов позволяет осуществлять достаточно гибкое регулирование импорта в широком диапазоне. Посредством этих инструментов правительство может полностью запретить закупку нежелательных иностранных товаров или их ввоз из конкретных стран, удерживать импорт на строго определенном уровне, увеличивать или сокращать его по отношению к внутреннему потреблению, строго контролировать импорт, не влияя на динамику и структуру товарооборота, и в необходимых случаях быстро его ограничить.

Что касается экспорта, то применение административных инструментов, как и в случае с применением экономических, достаточно ограниченно и связано с развитием отечественной промышленности и спецификой экспорта.

В период резкого ухудшения состояния экономики, инфляции и различий между внутренними и мировыми ценами государство в интересах мобилизации и лучшего использования ограниченных ресурсов поставлено перед необходимостью в первую очередь прибегать к административным инструментам, которые ограничивают импорт и экспорт, минуя рыночные механизмы спроса и предложения.

При использовании административных ограничений импорта особенно важно предусмотреть разработку системы мер, не только контролирующих, но и стимулирующих процесс достижения поставленной цели, а также своевременного устранения негативных явлений в экономике и социальной сфере, вероятность которых в данном случае объективно больше, чем при разумном применении экономических инструментов. В противном случае административные меры могут стать препятствием и для структурных преобразований, и для интеграции в мировое хозяйство, т. е. для того, что обеспечивает экономический прогресс.

Административная категория нетарифных мер предполагает прямое и непосредственное воздействие на внешнеторговый оборот, определяя номенклатуру и количество (объем) товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Из предложенной классификации мер нетарифного регулирования видно, что составной частью таких ограничений является административный метод, к которому следует отнести запреты (эмбарго), лицензирование, квотирование, а также в данную категорию оправданно включить разрешительный порядок ввоза и вывоза (рис. 4.5).

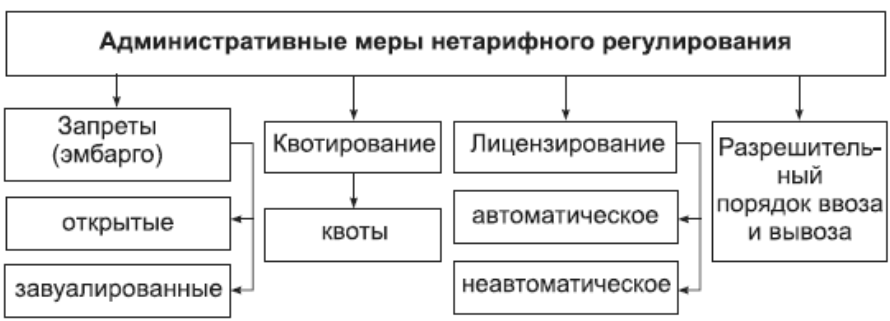

Рис. 4.5. Классификация административных мер нетарифного регулирования

Эмбарго – наиболее жесткая торгово-политическая мера нетарифного характера, признанная международной практикой. Запреты могут применяться как отдельными, так и несколькими

государствами на основе международных согласований и решений, как правило, в рамках ООН.

Запреты можно разделить на две формы – *открытые* и *завуалированные*.

Квотирование внешнеторговых поставок означает ограничение экспортных и/или импортных поставок количеством товаров (количественные квоты) или их суммарной стоимостью (стоимостные квоты) на установленный период.

По целям введения квоты могут быть: *единые* – определяемые для государственных нужд; *естественные* – связанные с ограниченностью пропускных способностей нефтепроводов, терминалов в портах; *исключительные* – вводимые в особых случаях, связанных с обеспечением национальной безопасности государства, защитой внутреннего рынка, выполнением международных обязательств. По степени охвата квоты бывают *двусторонние* – квота распространяется на конкретную страну; *общие* – носят безадресный характер, т. е. для всех стран. По сроку действия квоты бывают *постоянные* – их устанавливают, как правило, на календарный год; *сезонные* – они ограничивают размеры импорта сельхозяйственных товаров на определенное время года по так называемой двух– или трехфазной системе; *временные* – их устанавливают в качестве ответной меры на период действия дискриминационных мер.

По направлению действия различают экспортные и импортные квоты. *Экспортные* квоты вводятся государством в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, в рамках которых определяется доля каждой страны в общем экспорте товаров или с целью предотвращения вывоза дефицитных товаров с внутреннего рынка. *Импортные* квоты применяется государством для защиты отечественных производителей, регулирования спроса и предложения, устранения отрицательного сальдо торгового баланса, а также как ответная мера на дискриминационную политику других государств.

Квотирование вводится для сбалансированности развития внешней торговли и платежных балансов, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, выполнения международных обязательств и достижения взаимовыгодной договоренности на межправительственных переговорах.

Лицензирование и квотирование внешнеторговой деятельности, как и другие инструменты государственного регулирования, вводятся в целях защиты национальных интересов страны, отечественных товаропроизводителей и защиты национального рынка от дезорганизующего импорта и экспорта.

Лицензирование в международной торговле отличается большим разнообразием и представляет собой ограничение в виде получения права или разрешения (лицензии) от уполномоченных на то государственных органов на совершение конкретных экспортных и/или импортных операций. Оно может выступать составной частью квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В самой лицензии может устанавливаться порядок ввоза или вывоза товаров. Лицензия также может содержать разрешение на ввоз (вывоз) определенного объема товара – в этом случае лицензирование тесно связано с квотированием. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором – приобретает ряд конкретных форм: *разовая лицензия* – письменное разрешение сроком до одного года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки; *генеральная лицензия* – разрешение на ввоз или вывоз определенного количества того или иного товара в течение года без ограничений числа сделок; *глобальная лицензия* – разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости; *автоматическая лицензия* – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей государственного стимулирования национальных производителей и экспортеров. Однако с момента появления лицензионного режима в зарубежной практике, инициатором которого выступила Франция еще в 1931 г., наблюдается процесс сокращения списка лицензируемых импортных товаров.

Государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих экспорт или импорт, и запрещает нелицензированную торговлю. Лицензирование как мера оперативного регулирования внешнеэкономических связей государством применяется на определенные периоды по конкретным товарам (работам, услугам), включенным в перечень продукции общегосударственного назначения, а также по отдельным странам и группам стран в тех случаях, когда этого требует состояние платежных отношений или иные политические и экономические условия. Экспортной лицензией должно быть подтверждено право на вывоз квотируемого товара; кроме того,

лицензированию подлежат экспорт и импорт специфических товаров, товаров и технологий военного и двойного (мирного и военного) назначения, ядерных материалов, драгоценных материалов и камней, наркотических и психотропных средств, ядов.

Механизмы распределения лицензий разнообразны. В мировой практике используются открытый конкурс, явное предпочтение, затратный метод. При открытом конкурсе лицензию получает фирма, предложившая за нее наивысшую цену; аукционная продажа позволяет внести конкуренцию в процесс распределения лицензий, дает возможность получить государству доход от их продажи. Система явных предпочтений означает их предоставление правительством наиболее авторитетным фирмам без предварительных заявок и переговоров. Затратным методом распределения лицензий является их передача в зависимости от наличия у претендентов производственных площадей, квалифицированного персонала и других ресурсов.

По степени воздействия на внешнеторговый оборот к количественным ограничениям приравниваются ***добровольные экспортные ограничения***. Добровольное ограничение экспорта и соглашение об упорядочивании рынка – это разновидность импортной квоты, которая вводится не страной-импортером, а страной-экспортером с целью избежать более жестких торговых санкций со стороны страны-импортера. Добровольное ограничение экспорта принимается правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа добровольно ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям. Такое ограничение экспорта основывается на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара. Оно может навязываться путем, например, убеждения или угроз применения санкций; такая форма урегулирования лишь внешне представляется добровольной. Политика добровольного ограничения экспорта достаточно распространена. Известны случаи ограничения ввоза японских автомобилей в США или во Францию. Ряд стран берет на себя обязательства по ограничению поставок в ЕС определенных видов продукции, например автомобилей, некоторых станков, грузоподъемников, шарикоподшипников, телевизоров, кинескопов, видеомагнитофонов, микроволновых

печей из Японии, сыра из Австралии, Новой Зеландии, Канады.

С точки зрения экономистов, рассматривающих мировую торговлю в статике, добровольные ограничения экспорта являются неэффективной формой государственного регулирования, поскольку весь эффект, представляющий ренту, присваивается иностранными производителями, а также иностранным государством, которое распределяет квоту между импортерами. Тем не менее большинство развитых стран на практике активно применяют добровольные ограничения экспорта, обеспечивая эффективное развитие экономики и защищая таким образом свой рынок от нежелательного импорта.

Технические меры нетарифного регулирования. К третьей категории нетарифных ограничений следует отнести технические меры, требования которых обязательны при пропуске отдельных категорий товаров через таможенную границу.

В рамках ВТО действует Соглашение по техническим барьерам в торговле. Цель его – не допустить положения, при котором технические условия и стандарты, а также процедуры испытаний и сертификации создавали бы препятствия для международной торговли. Однако данное Соглашение признает, что государства вправе устанавливать защиту, например, жизни людей, животных и растений или окружающей среды на национальном уровне, который они сочтут необходимым, т. е. законодательные меры, принятые в разных государствах, могут различаться.

Под техническими мерами (барьерами) следует понимать такие нетарифные ограничения, которые основаны на соблюдении национальных требований к техническим характеристикам товаров, специальных требований к качеству товаров, их соответствия санитарным, фитосанитарным и ветеринарным требованиям, системам сертификации и условиям их документарного сопровождения (рис. 4.6).

Рис. 4.6. Классификация технических мер нетарифного регулирования

Технические барьеры являются скрытыми методами торговой политики, возникающими в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. К наиболее распространенным барьерам технического характера относятся требования о соблюдении национальных стандартов, получении сертификатов качества импортной продукции, специфической упаковке и маркировке товаров, соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие. Данные ограничения могут действовать как на границе, так и внутри страны назначения. Они могут или вообще закрыть доступ иностранного товара на внутренний рынок, или существенно поднять его цену из-за необходимости доработки и даже переработки. Это возможно в силу сложившихся различий между национальными промышленными стандартами, системами измерения и проверки качества товаров, требований техники безопасности, санитарно-ветеринарными нормами, правилами маркировки и упаковки

товаров и др.

В отличие от других средств торговой политики барьеры данной группы в значительной части возникают не как торгово-политические инструменты, а как объективная необходимость, вызванная потребностями массового производства, потребления или здравоохранения. И лишь затем в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта эти нормы превращаются в инструмент внешнеторговой политики и наполняются протекционистским содержанием. Особенно сильное влияние эти барьеры оказывают на торговлю продукцией машиностроения, химическими и продовольственными товарами.

В ходе проведения многосторонних торговых переговоров обсуждаются компромиссы в данной области, прежде всего это выработка международных стандартов. Вопросами унификации стандартов активно занимаются такие международные организации, как Международная организация стандартов (МОС), Международная электротехническая комиссия (МЭК), Международная организация мер и весов (МОМВ), Международная организация законодателей метрологии (МОЗМ) и др.

Применение технических барьеров предполагает усложненную процедуру таможенного оформления. В современной международной торговле применяется более 600 типов различных документов. Это товаросопроводительные, транспортные и платежные документы, характеризующие товар, содержащие данные о его происхождении, цене, качестве, количестве и т. п. Требования к документам, сопровождающим экспортный товар, во многих странах построены таким образом, что образуют на их пути своеобразный протекционистский барьер. Это выражается в отсутствии единых требований к товаросопроводительной документации; увеличении денежных расходов экспортера на осуществление торговой операции за счет подготовки дополнительных документов; необходимости предоставления консульской фактуры в некоторых странах, что требует дополнительного времени и расходов.

В ряде стран применяется предотгрузочная инспекция, являющаяся процедурой по проверке отгрузочных документов относительно цены, количества товаров с целью предотвращения манипуляций с таможенной стоимостью и утечки капитала.

Один из важнейших документов – сертификат происхождения товара. В большинстве стран страной происхождения считается та, где товар полностью произведен или существенно переработан. Общие положения многими странами уточняются дополнительными критериями, в частности правилом адвалорной

доли. Этот вопрос особенно важен для стран, входящих в различные интеграционные группировки, участниц зон свободной торговли, преференциальных союзов и соглашений для предоставления преференциальных режимов. В ряде группировок, таких как ЕАСТ, СНГ и др., используется так называемый 50 %-ный принцип. Товарами, происходящими из стран – членов интеграционного соглашения, признаются те, в которых стоимость затраченного сырья, готовых элементов, вложенного в них труда, импортированных из третьих стран не превышает 50 % от общей экспортной стоимости товара. Другими словами, добавленная стоимость в стране происхождения должна составлять не менее 50 %. Для развивающихся стран адвалорная доля может быть ниже. Так, для предоставления преференциального режима развивающимся странам в США этот критерий снижен до 35 %.

В международной торговой практике использование различных национальных подходов к документарному сопровождению товаров рассматривается как нетарифный барьер.

4.3.3. Нетарифные методы регулирования внешней торговли в рамках Всемирной торговой организации

Уже более 60 лет существует система регулирования международной торговли ВТО. Генеральное соглашение по тарифам и торговле, первоначально инициированное 23 странами, со временем выросло в глобальную, всеобъемлющую организацию, охватывающую различные аспекты торговли и связанные с ней сферы.

Значение ВТО сложно переоценить: почти 150 стран-членов, 30 стран-наблюдателей, более 20 многосторонних соглашений – все это позволяет отнести ее к числу наиболее влиятельных международных организаций. Соглашения ВТО достаточно подробно описывают инструменты внешнеторгового регулирования и случаи их применения. Неправомерное использование тех или иных методов (субсидирования, демпинга) может привести к жестким мерам со стороны стран – торговых партнеров.

Один из ключевых принципов ВТО состоит в том, чтобы защита национальных отраслей промышленности и сельского хозяйства достигалась с помощью тарифов, а не путем введения количественных ограничений или других нетарифных мер сдерживания импорта. В результате раундов многосторонних переговоров, проведенных в рамках ВТО, почти все тарифы на промышленные товары и значительная часть тарифов на

сельскохозяйственную продукцию стали «связывающими», т. е. их нельзя повышать.

По мере сокращения в результате переговоров общего уровня таможенных тарифов возрастает протекционистская роль нетарифных методов (табл. 4.3). Поэтому совместная работа по выработке общих принципов и правил поведения в данной сфере занимает значительное место в деятельности ВТО. В связи с решением данной проблемы ВТО выделяет ряд объектов изучения.

Таблица 4.3

Меры нетарифного регулирования в рамках ВТО

Инструмент регулирования	Соглашение по данному вопросу	Созданный орган
1	2	3
Технические барьеры	Соглашение по техническим барьерам в торговле	Комитет по техническим барьерам в торговле
Фитосанитарные меры	Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер	Комитет по санитарным и фитосанитарным мерам

Окончание табл. 4.3

1	2	3
Лицензирование импорта	Соглашение по процедурам лицензирования импорта	Комитет по лицензированию импорта
Оценка таможенной стоимости	Соглашение по применению ст. VII ГАТТ-94. Решение министерской конференции по вопросам, когда у таможенных органов есть сомнения в истинности или точности заявленной стоимости. Решение министерской конференции по текстам, связанным с минимальной стоимостью и импортом отдельными агентами, дистрибьютерами и концессионерами	Комитет оценки таможенной стоимости
Предотгрузочная инспекция	Соглашение по предотгрузочной инспекции	
Происхождение товара	Соглашение по правилам определения страны происхождения товара	Комитет по правилам происхождения товара
Инвестиционные меры	Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей	Комитет по инвестиционным мерам, связанным с торговлей
Субсидии и компенсационные меры	Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам	Комитет по субсидиям и компенсационным мерам
Демпинг и антидемпинговые меры	Соглашение по применению ст. VI ГАТТ-94 (таможенная оценка товаров)	Комитет по антидемпинговой практике

Соглашение по техническим барьерам в торговле прежде всего оговаривает соблюдение режима наибольшего

благоприятствования и национального режима при технической регламентации импорта. Законными целями при использовании данного метода регулирования признаются такие, как: требования национальной безопасности; предотвращение обманной практики; защита здоровья и безопасности людей, жизни и здоровья животных и растений, охрана окружающей среды.

Данное соглашение отдает приоритет уже существующим или разрабатываемым международным стандартам. При этом члены ВТО, планирующие ввести определенные технические регламенты, которые могут серьезно повлиять на отдельные страны, информируют о предполагаемых изменениях других участников организации и дают им возможность высказать свои замечания и пожелания.

Схожими по своему характеру являются санитарные и фитосанитарные меры, регулируемые ***соглашением по применению санитарных и фитосанитарных мер***. В соответствии с ним члены ВТО имеют право вводить санитарные и фитосанитарные меры, необходимые для защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, при условии, что такие меры не противоречат основным положениям соглашения. При этом вводимая мера должна быть основана на научных принципах, иметь научное обоснование и не носить дискриминационный характер. К числу санитарных или фитосанитарных мер относятся все соответствующие законы, постановления, правила, требования и процедуры, охватывающие в том числе требования к конечному продукту; методы обработки и производства; процедуры испытания, инспектирования, сертификации и одобрения; карантинные правила, включая соответствующие требования, связанные с перевозкой животных, растений или материалов, необходимых для их жизнедеятельности.

Соглашение по процедурам лицензирования импорта содержит требования и правила данной процедуры. Сама процедура получения лицензии должна быть максимально простой, информация обо всех требованиях – доступной для заинтересованных лиц. Выделяются автоматическая и неавтоматическая лицензии. Причем ни та, ни другая не должны использоваться как средство влияния на международную торговлю. При квотировании импорта с помощью лицензий лицензирующий орган должен предоставлять информацию о размере квот, о выданных квотах, о распределении квот между странами, о начале и окончании процедуры распределения квот. При отказе в получении лицензии заявитель должен знать

причины такого решения, а также иметь возможность подать апелляцию или внести изменения в соответствии с законодательством страны. Срок действия лицензии не должен быть настолько коротким, чтобы сделать заведомо невозможным импорт из отдаленных стран. Страны, которые создают процедуры лицензирования или вносят в них изменения, должны сообщать об этом Комитету по лицензированию импорта в течение 60 дней с момента опубликования с указанием подробной информации.

Соглашение по применению ст. VII ВТО (таможенная оценка товаров) предполагает справедливую, единую и нейтральную систему оценки товаров в таможенных целях. Отвечая реалиям коммерческой деятельности, эта система запрещает использование произвольных или фиктивных таможенных оценок, а также допускает возможность принятия таможенными властями обоснованного решения о том, что таможенная стоимость импортных товаров не может быть определена на основе заявленной стоимости. Различные подходы к данной процедуре могут привести к значительной разбежке в величине пошлин. В зависимости от обстоятельств предлагаются различные способы вычисления таможенной стоимости. В соответствии со ст. 1 данного Соглашения в качестве таможенной стоимости товара должна признаваться цена сделки при условии отсутствия ограничений по территории продажи и использования товара, дополнительных условий покупки товара, а также того, что покупатель и продавец не связаны между собой (или их взаимосвязь не влияет на цену сделки). В случае невозможности применения цены сделки должна использоваться стоимость аналогичных товаров, экспортируемых и импортируемых данными странами. Если невозможно применение первого и второго подходов, используют цены на похожие товары. Далее следуют методы оценки по цене единицы продукции и расчетный метод, который заключается в суммировании издержек, прибыли и других элементов цены импортируемого товара. При этом не могут применяться методы, основанные на цене товаров, произведенных в импортирующей стране, цене товара на внутреннем рынке страны экспортера, экспортной цене в страну, иную, чем импортирующая страна.

Соглашение по предотгрузочной инспекции относит к данной процедуре все действия государства или его органов, направленные на установление качества, количества, цены товаров, которые должны быть экспортированы в страну. К данному методу регулирования торговли предъявляется ряд требований: недискриминационная основа; соответствие

законодательства в данной сфере ВТО; проведение инспекции на таможенной территории экспортера или, в крайнем случае, на таможенной территории производителя; оценка количества и качества в соответствии со стандартами, определенными продавцом и покупателем, или международными стандартами; прозрачность процедуры; полное информирование экспортера в удобной форме о процедуре инспекции; обязанность опубликования странами-участницами нормативных актов, касающихся данного вопроса; защита конфиденциальной информации; устранение неоправданных задержек; необходимость заблаговременного уточнения инспектирующим органом цены на товар и др.

Страны могут использовать меры регулирования внешней торговли в различной степени в зависимости от страны происхождения товара. ***Соглашение по правилам определения страны происхождения товара*** содержит принципы и порядок данной процедуры. Правила происхождения не должны носить дискриминационный характер и приводить к искажению международной торговли. На международную торговлю влияют не только меры, напрямую относящиеся к данной форме отношений между странами. Определенное воздействие на торговлю могут оказывать также инструменты из сферы инвестиционного регулирования.

Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, приводит список мер, противоречащих Генеральному соглашению, в том числе: принципу национального режима (требования к предприятиям покупать или использовать продукцию отечественного происхождения, выраженные в виде условий о конкретных товарах, ценах, количестве; ограничение потребления импортных товаров предприятием, связанное с объемом или стоимостью его экспорта); обязательству устранить количественные ограничения (ограничение импорта продукции, используемой предприятием, связанное с объемом его экспорта; ограничение импорта предприятия путем ужесточения доступа к валюте, связанное с величиной валютных поступлений предприятию; ужесточение условий экспорта).

Развитые страны имеют возможность влиять на конкурентоспособность своих производителей с помощью субсидий, которые могут достигать миллиардов долларов. Такие огромные суммы серьезно искажают торговлю между государствами, к тому же лишают развивающиеся страны возможности на равных конкурировать с производителями из экономически более сильных стран. Поэтому вопросу субсидий ВТО уделяет повышенное внимание, и именно вокруг субсидий

разворачиваются самые жаркие споры между странами с различным уровнем экономического развития.

В рамках Всемирной торговой организации применение субсидий регулируется ***Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам.*** В соответствии с данным Соглашением субсидия существует, когда оказывается финансовое содействие правительством или любым государственным органом в пределах территории страны-члена, т. е. когда правительство осуществляет прямой перевод денежных средств (например, в виде дотаций, займов или покупки акций) или принимает на себя обязательства по переводу таких средств (например, гарантии по займам); отказывается от взимания или не взимает причитающиеся ему доходы; предоставляет товары и услуги или закупает товары; осуществляет платежи в фонды для финансирования или поручает либо предписывает частному лицу выполнять одну или несколько функций из числа указанных. Однако не всякое субсидирование дает заинтересованной стороне право применить ответные меры. Необходимо, чтобы субсидия являлась специфической, что оценивается по ряду критериев (например, если четко ограничивается круг предприятий, имеющих доступ к субсидиям). Если определены объективные критерии или условия получения субсидии, то она не признается специфической. Если на основании двух предыдущих позиций не удается однозначно классифицировать ситуацию, то рассматриваются дополнительные критерии: преимущественное использование субсидии определенными предприятиями, непропорциональные суммы субсидий, получаемые различными предприятиями, и др.

Члены ВТО также не должны использовать субсидии, применение которых может привести к неблагоприятным последствиям для других членов: ущербу отечественной промышленности другого члена; аннулированию или сокращению выгод, прямо или косвенно вытекающих из решений ВТО; серьезному ущемлению интересов другого члена в случае: превышения величины субсидии в стоимости товара в 5 %; применения субсидии на покрытие эксплуатационных убытков отрасли промышленности; прямого списания задолженности и субсидий на погашение долга.

При этом для признания серьезного ущемления интересов применение субсидии должно вести к вытеснению или затруднению импорта аналогичного товара другого члена на рынок субсидирующего члена; вытеснению или затруднению экспорта аналогичного товара другого члена на рынок какой-либо третьей страны; значительному занижению цены субсидируемого товара по сравнению с ценой аналогичного товара другого члена

на одном и том же рынке; увеличению доли субсидирующего члена на мировом рынке того или иного сырьевого товара по сравнению со средней долей, которую он имел за предшествующий трехлетний период и увеличение которой является устойчивой тенденцией на протяжении периода, когда осуществлялось субсидирование.

Соглашение также подробно определяет процедуру расследования и разрешения споров по данному вопросу. Ряд субсидий не дает основания для применения ответных мер. Этот перечень включает помощь на исследовательскую деятельность; помощь неблагополучным регионам при условии, что она является неспецифической; содействие в адаптации существующих производственных мощностей к изменениям требований по охране окружающей среды. Данное Соглашение касается промышленной продукции.

Субсидии в области сельского хозяйства регулируются ***Соглашением по сельскому хозяйству***. Правила ВТО предусматривают введение максимального порога государственного субсидирования. При этом вся государственная помощь классифицируется по трем категориям: *красная* – запрещенная, *желтая* – условная, *зеленая* – разрешенная. Обязательства по красным мерам выражены в агрегатном методе поддержки, который показывает для каждой страны и каждого товара сумму полученной помощи. Зеленая помощь покрывает общие услуги правительства (исследования, обучение, санитарный контроль, инфраструктура, охрана окружающей среды, обеспеченность продовольствием). Желтыми являются некоторые несвязывающие формы поддержки доходов: содействие структурной перестройке, прямые платежи по региональным программам и программам по охране окружающей среды. Они могут стать зелеными или красными в зависимости от их конкретных форм. Только красные и некоторые желтые виды помощи подпадают под обязательства о сокращении. Соглашение по сельскому хозяйству предусматривает, что участники должны принять на себя конкретные связывающие обязательства в области доступа на рынок и по сокращению внутренних и экспортных субсидий: прямых экспортных субсидий; продажи или наличия для экспорта запасов по ценам, более низким, чем на национальном рынке; платежам по экспорту, финансируемым производителями посредством государственных дотаций; субсидиям для снижения расходов по маркетингу и затрат на международный и внутренний транспорт (за исключением рекламы экспортируемых товаров и оплаты услуг советников).

Помимо цели простого повышения конкурентоспособности

отечественных производителей страны (отдельные предприятия) могут преследовать цель полного вытеснения конкурентов с рынка с помощью заниженных цен. В соответствии с ***Соглашением по применению ст. VI ВТО*** **(*антидемпинг*)** товар признается предметом демпинга, если экспортируется по цене, более низкой, чем цена, устанавливающаяся на аналогичный товар в ходе нормальной торговли для потребления на внутреннем рынке экспортирующей страны. Для принятия ответных мер необходимо установление факта причинения или угрозы причинения материального ущерба отечественной отрасли. При этом исследование проходит в двух направлениях: изучение объема демпингового импорта и его влияния на внутренние цены; изучение влияния импорта на отечественных производителей (включает оценку всех относящихся к делу экономических факторов и показателей, связанных с состоянием данной отрасли). Установление наличия угрозы материального ущерба должно основываться на фактах, а не на предположениях.

Основными инициаторами антидемпинговых расследований являются Европейский союз, США, Австралия, Канада и Мексика. Основными же товарными рынками, на которых разгорается конкурентная борьба между производителями разных стран, являются рынки: черных металлов; химических удобрений и изделий химической отрасли промышленности; машин и электрического оборудования; текстиля. Американский и европейский рынки – наиболее привлекательные для иностранных производителей, хотя, возможно, такое количество антидемпинговых мер связано с излишним стремлением этих стран к защите от конкуренции со стороны дешевых товаров. В то же время Япония за данный период не применила ни одной антидемпинговой меры. Данный факт, по-видимому, объясняется сложностью выхода на японский рынок, в результате чего дешевые товары в эту страну не попадают.

Решение о введении антидемпинговой пошлины и об ее величине принимается компетентными органами импортирующего государства. Антидемпинговая пошлина действует лишь такой срок, который необходим для противодействия демпингу. В целом срок ее не должен превышать пяти лет с даты введения или даты пересмотра.

Несмотря на стремление ВТО сделать международную торговлю беспрепятственной и предсказуемой, бывают ситуации, когда страна под влиянием резкого изменения тех или иных факторов оказывается перед угрозой серьезного материального ущерба, который может быть устранен лишь путем применения мер, ограничивающих внешнюю торговлю. В соответствии с

Соглашением по защитным мерам разрешается в случае необходимости принимать временные специальные защитные меры, если установлено, что впоследствии устранить нанесенный ущерб будет невозможно. Временные меры выражаются в форме повышения тарифа и должны действовать не более 200 дней. Любой член данного Соглашения применяет специальные защитные меры только в течение такого периода времени, который может быть необходим, чтобы предотвратить или устранить серьезный ущерб и облегчить процесс экономического приспособления. Этот период не должен превышать четырех лет, если только он не продлен согласно установленным правилам.

В целом за годы существования ВТО была проделана огромная работа по разработке унифицированных правил и процедур нетарифного регулирования внешней торговли, что способствует ее предсказуемости и прозрачности.

4.3.4. Нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь

Начиная с 1993 г. в Республике Беларусь целенаправленно и планомерно проводится курс на либерализацию внешнеэкономической деятельности путем разумного применения нетарифных методов регулирования внешней торговли.

Исходя из существующей нормативно-правовой базы и действующей практики, классификация мер нетарифного регулирования ВЭД в Республике Беларусь может быть представлена нижеследующим образом.

Нетарифные меры экономического характера – ограничения на проведение внешнеэкономических операций, устанавливаемых в интересах экономической политики. В данную группу входят меры экономической политики в сфере регулирования внешней торговли, требования валютного регулирования, включая валютный контроль, налоговые и защитные нетарифные меры.

Закон Республики Беларусь № 347-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (с изменениями и дополнениями) от 25 ноября 2004 г. дает следующее определение нетарифного регулирования внешней торговли.

Нетарифное регулирование – метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения, прекращения действия количественных ограничений и иных мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, отличных от мер таможенно-тарифного регулирования.

В Республике Беларусь сформирована и функционирует система нетарифного регулирования внешней торговли с учетом экономической политики и международных обязательств нашей страны (рис. 4.7). Меры нетарифного регулирования установлены исходя из необходимости: выполнения международных обязательств; защиты отечественных производителей; предотвращения вывоза остродефицитных сырьевых товаров; сокращения дефицита платежного баланса; обеспечения экологической безопасности. Указанные меры реализуются, как правило, посредством принятия Правительством соответствующих постановлений, а в отдельных случаях – Декретов и Указов Президента Республики Беларусь.

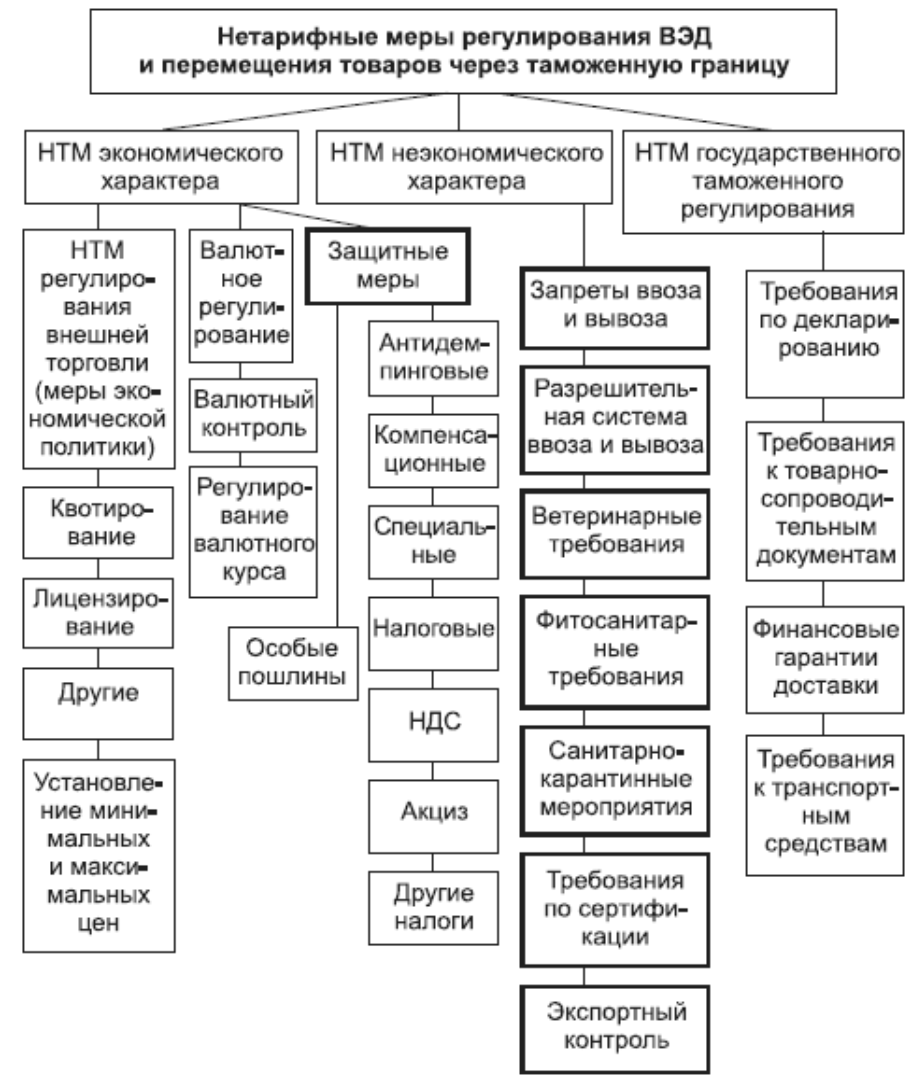

Рис. 4.7. Нетарифные меры регулирования ВЭД в Беларуси

Указом Президента Республики Беларусь № 289 «О структуре Правительства Республики Беларусь» от 5 мая 2006 г. на Министерство торговли Республики Беларусь возложены функции координации создания товаропроводящей сети за рубежом, внешнеторговой деятельности и нетарифного регулирования внешней торговли. Министерство торговли Республики Беларусь реализует государственную политику в области регулирования экспорта и импорта, направленную на защиту отечественных производителей и внутреннего рынка, упорядочение и повышение эффективности экспорта важнейших сырьевых товаров, снижение неоправданной конкуренции отечественных товаров на внешнем рынке и предотвращение применения санкций со стороны наших внешнеторговых партнеров.

Данные задачи реализуются министерством в рамках системы государственного нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности с использованием процедур квотирования и лицензирования внешнеторговых операций со стратегически важными для экономики товарами.

В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1267 «О лицензировании внешней торговли отдельными видами товаров» от 27 сентября 2006 г. утверждены перечни товаров, при экспорте или импорте которых применяются меры нетарифного регулирования, устанавливаемые исходя из интересов экономической политики. К ним относятся прежде всего квотирование и лицензирование. Исполнение этих мер контролируется таможенными органами при помещении соответствующих товаров под таможенные режимы экспорта или выпуска для свободного обращения. В соответствии с данным Постановлением Министерство торговли Республики Беларусь осуществляет выдачу лицензий на ввоз или вывоз товаров по установленному перечню и по согласованию с соответствующими министерствами и ведомствами, указанными в Постановлении.

На ***экспорт*** лицензии выдаются:

- в объеме ежегодно устанавливаемых квот (минеральные удобрения, лом и отходы черных и цветных металлов);
- без количественных ограничений отдельных сырьевых товаров, дефицитных на внутреннем рынке республики, необеспеченность которыми отечественных товаропроизводителей приводит к их неритмичной работе и отрицательно сказывается на объемах выпуска продукции (нефтепродукты, кожевенное сырье и кожа, зерновые, льноволокно), а также отдельных валютоемких товаров

(драгоценные и редкоземельные металлы, драгоценные камни в любом виде и состоянии).

На ***импорт*** лицензии выдаются в объеме установленных квот либо без ограничений (табачная продукция, алкогольные изделия, непищевой спирт и спиртосодержащая продукция, средства химической защиты растений).

Министерством торговли Республики Беларусь выдаются следующие виды лицензий: *разовые* – на осуществление внешнеторгового контракта по лицензируемому товару; *генеральные* – на право экспорта или импорта в количественных пределах, установленных в лицензии; специальные (образца Европейского союза) – на экспорт текстильных изделий в страны Европейского союза и Турцию в соответствии с Соглашением между Республикой Беларусь и ЕС о торговле текстильными изделиями.

В условиях перехода белорусской экономики на рыночные отношения в условиях ограниченного государственного регулирования цен важное значение приобретает установление минимальных или максимальных цен на ряд товаров в целях поддержания баланса между внутренними и внешними ценами, товарного равновесия на внутреннем рынке, недопущения и предотвращения обвинений в несправедливой ценовой конкуренции. Оперативное регулирование внешнеторговых цен осуществляет Министерство экономики Республики Беларусь. Действующие экспортные предельные минимальные цены затрагивают торговлю отдельными производимыми в республике товарами, перечень которых постоянно сокращается. Контроль таможенной стоимости предполагает сопоставление внешнеторговых цен и установленных предельно допустимых.

Внешняя торговля может ограничиваться мерами валютного регулирования или валютного контроля. Во всех странах мира, в том числе и в Беларуси, валютный рынок находится под регулирующим воздействием со стороны государства. В нашей стране действует Закон № 226-З «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22 июля 2003 г. Кроме того, отдельные вопросы валютного регулирования и валютного контроля отражены в ряде других нормативных актов, Указах Президента Республики Беларусь, постановлениях, инструкциях и положениях Национального банка Республики Беларусь, Комитета государственного контроля и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь.

Основная цель валютной политики нашей страны направлена на поддержание стабильности национальной валюты, обеспечение конвертируемости валюты, повышение ее престижа

на мировом рынке. Падение курса национальной валюты приводит к увеличению национального экспорта, ибо в этом случае валютная выручка экспортеров увеличивается в объеме. Рост курса национальной валюты выгоден импортерам, поскольку издержки на покупку импортных товаров соответственно уменьшаются.

Важным моментом системы регулирования валютных операций при экспорте товаров является требование обязательной продажи части валютной выручки государству. Обязательная продажа иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь осуществляется юридическими лицами – резидентами и индивидуальными предпринимателями – резидентами. Случаи и размер обязательной продажи иностранной валюты, а также случаи полного или частичного освобождения от обязательной продажи иностранной валюты устанавливаются Президентом Республики Беларусь, Советом Министров Республики Беларусь и Национальным банком по согласованию с Президентом Республики Беларусь. Порядок обязательной продажи иностранной валюты устанавливается Президентом Республики Беларусь, а в определенных им случаях также и другими государственными органами.

Воздействие на внешнеторговый оборот оказывают налоговые меры. Это возможно в результате установления налогооблагаемой базы и дифференциации ставок налогов. НДС, акцизы и другие налоги применяются как нетарифные меры регулирования внешнеэкономической деятельности, направленные на защиту интересов отечественных производителей и стимулирование конкурентоспособности отечественных товаров наряду с тарифными мерами регулирования. Поэтому данные налоги регулируют цену импортных товаров на внутреннем рынке и защищают отечественные товары от иностранной конкуренции. В качестве налогооблагаемой базы выступает таможенная стоимость плюс сумма таможенных платежей и акцизов по подакцизным товарам, что, как и в других странах мира, увеличивает размер налогообложения импортных товаров.

В целях защиты экономических интересов Республики Беларусь к ввозимым товарам могут временно использоваться особые виды таможенных пошлин (специальные, антидемпинговые, компенсационные). Применению особых видов таможенных пошлин предшествует расследование, проводимое по инициативе органов государственного управления в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Использование мер неэкономического характера связано непосредственно с перемещением товаров через таможенную

границу Республики Беларусь и образует систему различных запретов, ограничений и условий.

На территории Республики Беларусь могут применяться особые виды запретов и ограничений. К *запрещенным к ввозу или вывозу товарам* относятся в первую очередь сильнодействующие, отравляющие, взрывчатые, радиоактивные вещества, различные отходы производства и потребления, наркотические вещества, а также предметы, представляющие историческую или художественную ценность. Меры государственного регулирования за перемещением таких товаров введены в целях обеспечения государственной безопасности, защиты и соблюдения общественной морали или правопорядка, охраны жизни или здоровья человека, защиты художественного и исторического достояния, выполнения международных обязательств и т. п. Эта система базируется на международных обязательствах Республики Беларусь и законодательных актах. В основе лежит разрешительный принцип перемещения указанной категории товаров через таможенную границу Республики Беларусь.

Одна из самых сложных мер нетарифного регулирования – процедура экспортного контроля. Экспортный контроль представляет собой комплекс мер, обеспечивающий реализацию и установление порядка осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники. Под ***экспортным контролем*** по действующему законодательству Республики Беларусь понимается установление и осуществление разрешительного порядка ввоза на таможенную территорию страны, использования, транзита и вывоза за ее пределы объектов экспортного контроля. В Республике Беларусь ему подлежат отношения между государственными органами, юридическими и физическими лицами страны, возникающие в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности. Экспортный контроль в Республике Беларусь осуществляется в целях: обеспечения национальной безопасности и защиты экономических интересов страны; выполнения обязательств Республики Беларусь по международным договорам; поддержания международных усилий по нераспространению оружия массового поражения и обычных вооружений.

Для ограничения импорта товаров (в первую очередь из России и других стран СНГ в связи с принятыми Республикой Беларусь международными обязательствами в рамках СНГ, ЕврАзЭС и Союзного государства) в настоящее время все более

активно начинает использоваться *система скрытых ограничений*, ужесточаются требования по безопасности, техническим характеристикам, упаковке и маркировке, вводятся гигиеническая регистрация и обязательная сертификация ввозимых товаров. С этой целью создана необходимая нормативно-правовая база – приняты законы «О техническом нормировании и стандартизации» и «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации».

Вместе с тем в соответствии с требованиями ВТО нетарифные ограничения импорта должны носить лишь вспомогательный и временный характер и не ограничивать торговлю. Поэтому несмотря на достигнутый значительный прогресс в этой сфере система нетарифных мер нуждается в дальнейшем упрощении и должна стать максимально простой и прозрачной. При этом главная задача заключается в том, чтобы не допустить потерь для белорусского экспорта вследствие принятия ответных дискриминационных мер странами – торговыми партнерами Беларуси.

4.4. Демпинг (антидемпинг), защитные меры

Ставшее объективно неизбежным благодаря мировому экономическому росту, процессам глобализации и специализации увеличение международных товарных потоков, а также беспрецедентное снижение уровня тарифной защиты и существенное ужесточение механизмов применения большинства нетарифных мер – все это привело, с одной стороны, к улучшению доступа товаров на зарубежные рынки, с другой – к существенному снижению возможности защищать национальных производителей от недобросовестной иностранной конкуренции.

При осуществлении внешней торговли наиболее часто применяется такой специфический вид конкуренции, как **демпинг** – недобросовестная ценовая конкуренция на внешнем рынке, при которой товары одной страны поступают на рынок другой страны по цене ниже, чем они продаются на внутреннем рынке экспортера или производителя.

Многочисленные проявления демпинга можно систематизировать по различным признакам, в частности по мотиву продаж, длительности демпинговых поставок и формам осуществления (табл. 4.4).

Таблица 4.4

Виды демпинга

Мотив	Длительность поставок	Форма осуществления
Избавиться от случайного избытка продукции	Эпизодический	Спорадический
Непреднамеренный		
Привлечь покупателя на новом рынке	Кратковременный	Преднамеренный
Устранить конкуренцию на экспортном рынке		
Ослабить развитие конкурирующих отраслей		
Как ответная мера		
Изменить условия торговли		Взаимный
Поддержать загрузку производственных мощностей без снижения внутренних цен		Обратный
Развить крупносерийное производство без снижения внутренних цен	Долговременный	Постоянный

В коммерческой практике демпинг может приобретать одну из следующих форм:

• спорадический – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Возникает тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка и перед компанией встает дилемма: либо вообще не использовать часть производственных возможностей, либо произведенный товар продать по более низкой, чем внутренняя, цене на внешний рынок;

• преднамеренный – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен. На практике это может означать экспорт товаров по ценам ниже цен своего внутреннего рынка или даже ниже издержек производства;

• постоянный – экспорт товаров по цене ниже нормальной в виде долгосрочной рыночной стратегии;

• обратный – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке. Встречается крайне редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний курсов валют;

• взаимный – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается также редко в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

Повсеместное распространение демпинговой практики потребовало специальных мер защиты со стороны государственных органов тех стран, чье национальное производство больше всего страдало от подобных методов экспортной экспансии. Такой мерой стало антидемпинговое

законодательство как средство противодействия демпинговой политике.

Уже в начале XX в., задолго до создания многосторонней торговой системы и разработки в ее рамках обязательных для части или всех участников соответствующих международных правил, крупнейшие торговые державы начали практиковать применение антидемпинговых мер как средства защиты национальных товаропроизводителей от недобросовестной торговой практики. Первое национальное антидемпинговое законодательство было принято в Канаде в 1904 г., за которой вскоре последовали Новая Зеландия (1905), Австралия (1906), США (1921) и Великобритания (1921).

Первые десятилетия применения антидемпинговых мер различными торговыми державами характеризовались множеством проблем, связанных прежде всего с тем, что применение антидемпинговых мер базировалось на использовании несопоставимых друг с другом национальных законодательств. В этих условиях стала очевидной необходимость создания международной правовой основы определения демпингового импорта и антидемпинговых процедур.

Впервые основа этой меры была заложена в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ), которое вступило в силу в 1948 г. И хотя ст. VI ГАТТ содержала основные категории (понятия) и критерии для принятия антидемпинговых мер, ее положения были недостаточно четкими и позволяли давать им различные интерпретации. Именно поэтому с тех пор не прекращалось стремление сделать эти положения более строгими. Результатом стало новое Соглашение о применении ст. VI ГАТТ, заключенное в 1994 г. как часть пакета договоренностей Уругвайского раунда Многосторонних торговых переговоров ГАТТ, которое часто называется Антидемпинговым кодексом. В нем страны-участницы зафиксировали единое толкование основных элементов антидемпинговых законов. Оно, наконец, определило четкие и детальные правила проведения процедур по всем ключевым элементам расследования, что позволило достичь транспарентности и практически полной гармонизации национальных антидемпинговых положений. Практически все страны – члены ГАТТ (впоследствии – Всемирной торговой организации) были вынуждены внести значительные поправки к своим антидемпинговым законодательным актам.

В рамках ВТО функционирует специально созданный Комитет по антидемпинговой практике, состоящий из представителей всех стран-участниц. Комитет рассматривает соответствие национальных антидемпинговых законодательств правилам ВТО.

Стремительный рост применения антидемпинговых мер наблюдается с 80-х гг. XX в. – в мире было инициировано более 1,5 тыс. антидемпинговых процедур (95 % из которых приходилось на Австралию, США, Канаду и ЕС). В течение последних лет применение антидемпинговых мер основными торговыми державами практически утроилось, отражая их положение как самых открытых, а следовательно, наиболее уязвимых с точки зрения демпинга сегментов мировых рынков.

Отличительной чертой становится увеличение числа стран, которые приняли решение о возбуждении антидемпинговых расследований. К антидемпинговым мерам все чаще стали прибегать и развивающиеся страны. К традиционным странам – США, Австралии, Канаде, страны ЕС, ЮАР добавились Никарагуа, Панама, Перу, Венесуэла, Мексика, Бразилия, Филиппины, Индонезия, Малайзия и др. Это является показателем того, что во многих развивающихся странах процесс формирования антидемпингового законодательства вступил в завершающую стадию.

Антидемпинг представляет собой инструмент, применяемый в соответствии с правилами и принципами ВТО, которые базируются на том, что свободная торговля обеспечивает реализацию правила о естественных конкурентных преимуществах государства и таким образом способствует достижению общего благосостояния, но не запрещает применение специальных ограничительных инструментов для защиты внутреннего рынка от недобросовестной торговой практики.

Разработка и принятие антидемпинговых законодательств были ускорены процессами либерализации международной торговли, а также низкой эффективностью таможенных тарифов против политики демпинга. Неэффективность тарифных мер связана с недискриминационным характером их применения и невозможностью избирательного воздействия против демпинга без одновременного ущемления интересов других экспортеров.

Важная специфическая черта защитных мер состоит в том, что они применяются на дискриминационной основе против определенных поставщиков конкретного товара. Это значительно повышает действенность указанных мер. Многие экспортеры еще на стадии расследования идут на уступки, сокращая свой экспорт или пересматривая ценовую политику.

Антидемпинговые меры – это достаточно мощный экономический инструмент, применяемый импортирующей страной против нежелательного с ее точки зрения импорта. Для экспортера фактически закрывается или существенно ограничивается доступ на рынок данной страны. Эта специфика

антидемпинговых мер связана со следующими обстоятельствами. Во-первых, ставки дополнительных пошлин, как правило, выше ставок обычных таможенных пошлин и других импортных сборов с того же товара. Во-вторых, экспортер не может заранее предугадать возможность введения и тем более величину дополнительной ставки антидемпинговой пошлины в отличие от практики с таможенными пошлинами, обычными налогами и сборами. В-третьих, если расследование подтвердит обоснованность жалобы истца, то дополнительная пошлина может взиматься с момента начала поставок товара в данную страну иногда сразу за несколько лет и общая сумма пошлины может оказаться весьма значительной. Таким образом, демпинг и антидемпинговую защиту можно рассматривать как два разнонаправленных инструмента международной торговой политики.

4.4.1. Механизм функционирования антидемпингового законодательства

Представляется целесообразным более подробно рассмотреть механизмы антидемпинговых процедур. В большинстве случаев расследование предполагаемого демпинга в импортирующей стране начинается по просьбе, представленной в письменном виде от пострадавшей отечественной отрасли промышленности или ассоциации производителей, представляющих отрасль (например, ассоциация текстильных предприятий, ассоциация производителей удобрений и т. д.). Предварительная стадия антидемпингового расследования обычно заключается в оценке обоснованности жалобы национальных производителей по формальным признакам. Жалоба отклоняется, как только соответствующие компетентные органы придут к заключению об отсутствии достаточных доказательств демпинга и причиняемого им ущерба. Жалоба отклоняется и в том случае, если разница в ценах (нормальной и демпинговой) или сумма поступающих по демпинговым ценам товаров ничтожно мала. Если компетентные органы государства приходят к заключению, что необходимо начать антидемпинговое расследование, сообщение об этом должно быть опубликовано в печати, а также об этом должны быть уведомлены экспортеры и импортеры товаров, которые являются предметом расследования.

Для применения защитных антидемпинговых мер необходимы следующие условия: наличие демпинга; наличие ущерба; наличие причинно-следственной связи между ними; существование интересов государства, оправдывающих

административное вмешательство со стороны уполномоченных органов. Рассмотрим эти условия.

Подтверждение факта существования демпинга. Демпинг имеет место, когда экспортная цена товара, проданного на внешнем рынке ниже цены на аналогичный товар на внутреннем рынке страны экспортера, т. е. ниже нормальной стоимости, что должно быть подтверждено расчетами.

Нанесение или наличие угрозы нанесения национальной промышленности в результате демпинга существенного ущерба, поддающегося материальному измерению. Определение ущерба, который нанесен демпингом производству национального товара, является центральным моментом расследования. Термин «материальный ущерб» применительно к демпингу определяется как фактическое и потенциальное сокращение продаж, прибыли, выпуска продукции, доли на рынке, производительности, доходов по инвестициям, использования производственных мощностей; негативное воздействие на внутренние цены, товарные запасы, занятость, темпы роста, заработную плату, возможности привлечения инвестиций; другие объективные экономические факторы. Важным моментом является наличие доказательств, свидетельствующих об ущербе отечественной промышленности. Поскольку демпинговый импорт может наносить ущерб только в отношении похожих товаров, ключевым является понятие «аналогичного товара». Иными словами, для определения ущерба надо установить, является ли импортированный товар аналогичным товару, производимому внутри страны.

Наличие причинно-следственной связи между демпингом и ущербом, т. е. имеется доказательство, что ущерб наносится именно демпинговым импортом, а не иными факторами. На практике ущерб могут вызывать и другие причины, например изменение условий спроса на внутреннем рынке, низкая производительность, неадекватное применение технологий или снижение высоких тарифов на импорт рассматриваемого товара. Поэтому необходимо отделить ущерб, вызванный демпингом, от ущерба, нанесенного другими факторами.

Обоснованность государственного вмешательства для защиты национальных производителей. Антидемпинговый кодекс ГАТТ в редакции 1994 г. содержит достаточно ясные и четкие положения, затрудняющие произвольное применение антидемпинговых процедур. Усилено положение, требующее от импортирующей страны при проведении антидемпингового расследования установления четкой причинной связи между демпинговым ввозом и ущербом для национального производства. Расследование может быть начато только в том

случае, если заявление выражает позицию весомой части национальных производителей. Кодекс устанавливает два критерия:

• производители, поддерживающие заявление, должны выпустить не менее 50 % продукции всех производителей данного товара, высказавшихся как за, так и против выбора антидемпинговых мер;

• общая доля производителей, поддерживающих заявление, должна составлять не менее 25 % в производстве данного товара.

Кроме того, в Кодекс включены положения, отражающие интересы развивающихся стран. Одно из них требует учета особенностей ценообразования в развивающихся странах при определении факта демпинга и в этой связи подчеркивает, что экспортная цена развивающейся страны должна сопоставляться с издержками производства в стране – производителе товаров.

Итак, расследование начинается после получения письменного обращения от отечественных производителей при условии предоставления достаточных доказательств демпинга, ущерба и причинно-следственной связи между ними. Поскольку товар считается импортированным по демпинговой цене, если его экспортная цена ниже нормальной стоимости, дальнейшее расследование предполагает расчет и сопоставление данных показателей.

***Нормальная стоимость* (*нормальная цена*)** может определяться несколькими методами. За основу принимается цена аналогичного товара на внутреннем рынке экспортирующей страны или страны происхождения. В ряде случаев внутренние цены в экспортирующей стране могут не приниматься во внимание, если: производитель и потребитель на внутреннем рынке связаны; продажи на внутреннем рынке не осуществляются или не могут считаться репрезентативными ввиду недостаточных объемов продаж (менее 5 % от объема экспорта в страну); продажи на внутреннем рынке осуществляются по ценам ниже издержек производства. Тогда нормальная цена рассчитывается на основе цен других производителей (продавцов), осуществляющих продажи на внутреннем рынке страны экспорта.

Если продажа аналогичного товара на внутреннем рынке страны экспортера отсутствует, последовательно могут применяться: сравнимая цена на аналогичный товар, экспортируемый в третьи страны; расчетная цена, определяемая путем сложения издержек производства (включая сбытовые, административные и прочие общие расходы) и средней нормы прибыли для данной отрасли.

Экспортная цена может рассчитываться двумя

альтернативными методами: реальная экспортная цена, т. е. действительно уплачиваемая за товар; расчетная экспортная цена.

Под *реальной экспортной ценой* понимается внешняя цена товара при его экспорте. Однако на практике часто известна только та цена, по которой товар импортируется. В этом случае она корректируется с учетом всех расходов, связанных с процессом экспорта (транспортировка, страхование, складирование, хранение и т. д.).

Расчетная экспортная цена используется в том случае, если есть сомнения в достоверности контрактной цены. Такая ситуация возможна, если между экспортером и импортером существует негласная договоренность или заключено компенсационное соглашение. Тогда за основу расчетной цены берется та, по которой импортированный товар в первый раз перепродается независимому покупателю. Из нее вычитаются все возможные надбавки, начисленные в процессе перепродажи (таможенные пошлины, транспортные расходы, комиссионные и др.).

При определении ***величины демпинга*** должна быть обеспечена сопоставимость данных, т. е. экспортная цена и нормальная стоимость должны сравниваться на одной и той же стадии торговых операций, осуществленных в одно и то же время. Если экспортная цена ниже нормальной стоимости, разница между данными показателями представляет собой демпинговую маржу, которая затем ложится в основу антидемпинговой пошлины.

В ЕС чаще всего при расчете величины демпинга во внимание принимаются поставки только по демпинговым ценам. Если же используются средневзвешенные цены, размер величины демпинга может быть ниже либо факт демпинга вообще не подтвердится, так как часть товара может поступать по справедливым ценам.

Поскольку обвинение в демпинге является адресным, органы расследования должны определить величину демпинга для каждого известного экспортера. Они решают рекомендовать компетентным органам правительства вводить или не вводить антидемпинговую пошлину в отношении поставщика или поставщиков товара. Если же практически невозможно назвать всех поставщиков товаров из какой-либо страны, пошлина может быть введена в отношении определенной страны.

Антидемпинговые пошлины вводятся решением правительства. Согласно правилам ВТО антидемпинговая пошлина должна действовать лишь в течение такого времени и в таком размере, чтобы нейтрализовать ущерб от демпинга. В

любом случае действие любой антидемпинговой пошлины должно быть прекращено через пять лет с момента ее введения. Однако до этой даты соответствующие органы могут начать повторное расследование, если прекращение действия антидемпинговой пошлины может привести к возобновлению демпинга и ущерба.

Правила ВТО определяют общие условия применения антидемпинговых мер. Законодательство стран – членов ВТО может дополняться положениями каждой из этих стран на основе Соглашения о применении ст. VI ГАТТ 1994 г.

Не является исключением и антидемпинговое законодательство ЕС, которое, в частности, содержит два дополнительных, более либеральных положения, которые применяются не всеми членами ВТО. Эти положения, направленные на установление сбалансированного применения антидемпинговых правил, можно сформулировать как «проверка интересов ЕС» и «правило меньшей пошлины». ***Проверка интересов ЕС*** направлена на удовлетворение интересов промышленности, которая использует импортированный товар, конечных потребителей и пользователей товара, т. е. введение антидемпинговых мер не должно противоречить интересам страны в целом. ***Правило меньшей пошлины*** предполагает, что вводимые меры не должны превышать демпинговую разницу, но могут определяться исходя из стоимостного эквивалента устранения нанесенного ущерба. В итоге антидемпинговые пошлины могут быть установлены на уровне меньшем, чем рассчитанная демпинговая разница.

Важно подчеркнуть, что сам по себе демпинг не запрещен и не ведет автоматически к введению соответствующих мер защиты рынка страны-импортера. Правила ГАТТ и его преемника ВТО разрешают принимать антидемпинговые меры только в случае, если расследование, специально проведенное на основании жалобы отрасли промышленности компетентными властями страны импортера, свидетельствует, что демпинг наносит или угрожает нанести материальный ущерб конкурирующей национальной промышленности в такой отрасли или ведет к замедлению ее становления.

Основной формой антидемпинговой политики является ***антидемпинговая пошлина,*** которую можно определить как дополнительную пошлину, взимаемую с импортируемых товаров, в отношении которых установлено, что они продаются на внутреннем рынке стране импортера по демпинговым ценам. Ставка антидемпинговой пошлины определяется в каждом случае индивидуально. Ее размер должен соответствовать разнице

между нормальной и демпинговой ценой и тем самым нейтрализовать демпинговую операцию.

Антидемпинговые пошлины по форме схожи с таможенными пошлинами. Они могут быть адвалорными (в процентах от таможенной стоимости товара), специфическими (в виде фиксированной суммы с единицы товара) и уравновешивающими (в виде изъятия разницы между фактической ценой поставки и минимально допустимой, установленной по результатам расследования). По времени действия пошлины могут быть временными и постоянными. *Временные пошлины* вводятся на период до четырех месяцев в целях предотвращения ущерба во время проведения расследования. Как правило, они накладываются после проведения выездной проверки на предприятии экспортера, подтвердившей факт демпинга, и до принятия окончательного решения по итогам расследования. *Постоянные пошлины* вводятся после принятия соответствующего решения компетентных органов сроком до пяти лет и взимаются дополнительно к таможенной пошлине в обязательном порядке по всей таможенной территории государства (группы государств). Важной особенностью антидемпинговой пошлины является ее пролонгированный характер. Она определяется по факту предыдущей деятельности экспортера, а устанавливается на весь будущий экспорт независимо от того, осуществляется он по демпинговым ценам или нет.

Международная практика проведения подобных расследований показывает, что многие обвинения в демпинге не подтверждаются. Но тем не менее расследование и публичное обвинение в демпинге создают трудности в осуществлении экспортно-импортной операции, ставя в неопределенное положение ее конечные финансовые результаты, поскольку антидемпинговая пошлина окажет отрицательное влияние на прибыль как потенциального экспортера, так и импортера. Для избежания негативных последствий сторона, обвиненная в демпинге, может на начальной стадии расследования принять на себя ценовое обязательство и предложить добровольно поднять экспортные цены до уровня справедливых цен. Если это предложение принимается, то дальнейшее расследование приостанавливается или прекращается. Если обязательство не принимается, расследование продолжается с целью определения факта демпинга, вызванного им материального ущерба и размера антидемпинговой пошлины.

4.4.2. Компенсационные меры

По целям и механизму применения компенсационные меры аналогичны рассмотренным ранее антидемпинговым процедурам. Многие государства имеют единую нормативно-правовую базу для применения защитных мер. На практике в ряде случаев достаточно сложно разделить воздействия демпинговой и субсидионной деятельности. Поэтому расследования могут носить комплексный характер, без выделения этих процессов в отдельные делопроизводства. Большинство стран разграничивает данные методы недобросовестной ценовой конкуренции, закрепляя это законодательно.

Правительства используют субсидии для достижения различных торгово-политических целей, в частности для продвижения продукции отечественных производителей на зарубежные рынки. Подобные субсидии позволяют получать существенные конкурентные преимущества перед производителями страны-импортера, занять свою нишу на рынке или полностью вытеснить национальных производителей.

С учетом неблагоприятного воздействия субсидирования на международную конкуренцию в рамках ВТО были выработаны правила, ограничивающие использование субсидий. Положения о субсидиях содержатся в ст. XVI Соглашения ГАТТ, Соглашении по субсидиям и компенсационным мерам и Соглашении по сельскому хозяйству.

Согласно правилам ВТО субсидии подразделяются на запрещенные и разрешенные.

К категории ***запрещенных*** субсидий относятся субсидии, которые предоставляются государством лишь в том случае, когда экспортер выполняет установленную государством экспортную квоту или использует только продукцию отечественного производства, а не импортированные товары. Такого рода субсидии запрещены, поскольку они откровенно направлены на искажение естественного механизма конкуренции в международной торговле и могут причинить ущерб торговым интересам других стран. Жалобы, связанные с запрещенными субсидиями, могут рассматриваться не только на национальном уровне, но и Органом по разрешению споров ВТО, причем в максимально короткие сроки. Если в ходе процедуры по урегулированию споров факт наличия запрещенной субсидии получает подтверждение, то такая субсидия должна быть немедленно прекращена. В противном случае страна, подавшая жалобу, может принять контрмеры. Если национальные производители несут ущерб от субсидированных видов продукции, пострадавшая сторона или Орган по разрешению споров ВТО имеют право ввести компенсационные пошлины.

Правило, запрещающее использование экспортных субсидий, не применяется к наименее развитым странам. Запрещенные субсидии могут принимать форму прямых дотаций, освобождения от прямых и косвенных налогов, налоговых льгот, предоставления экспортных кредитов по ставке ниже ставки рефинансирования.

Все иные субсидии относятся к ***разрешенным,*** которые в свою очередь подразделяются на две категории: наказуемые и ненаказуемые. Их различают по двум критериям: специфический характер субсидии (ориентированность на предприятие, группу предприятий, промышленный сектор, географический регион); нанесение ущерба экономическим интересам другой страны.

В случае доказательства факта причинения материального ущерба специфическими субсидиями также могут вводиться компенсационные пошлины.

За несколькими исключениями все разрешенные субсидии, которые не являются специфическими, ненаказуемы. В частности, программы субсидий, основанные на объективных экономических критериях и применяемые горизонтально, т. е. «не дающие преимущества определенным предприятиям над другими», не являются специфическими, а следовательно, они ненаказуемые.

Некоторые специфические субсидии также могут быть ненаказуемыми, если специфические условия их предоставления соответствуют правилам Соглашения. К ним относятся субсидии: для научно-исследовательской деятельности, осуществляемой фирмами при соблюдении определенных условий; для адаптации существующих производственных предприятий к новым требованиям окружающей среды при условии, что субсидия является единовременной и неповторяющейся и при этом ее сумма составляет не более 20 % от общей стоимости затрат по адаптации; для развития экономически отсталых районов страны. Подобные субсидии не могут быть предметом рассмотрения в рамках процедуры по урегулированию споров ВТО и в связи с ними не могут вводиться уравнительные компенсационные пошлины.

По процедурам введения и санкциям компенсационные меры схожи с антидемпинговыми. *Компенсационная пошлина* (эквивалент антидемпинговой пошлины) может вводиться только после того, как страна-импортер проведет тщательное расследование, подобное предусмотренному Антидемпинговым кодексом. ВТО детально разработаны способы определения того, насколько субсидируется производство того или иного продукта, критерии определения ущерба от импорта субсидируемой продукции, порядок возбуждения и проведения расследования, а также правила применения и сроки действия компенсационных

мер (как правило, пять лет). Экспортер субсидированной продукции может принять на себя обязательство повысить цены на свои товары вместо введения на них компенсационной пошлины.

Демпинг и субсидии точно так же, как и антидемпинговые меры и компенсационные пошлины, часто рассматриваются в совокупности. Во многих странах, и в частности в Республике Беларусь, эти два понятия рассматриваются в рамках одного закона, к ним применяются аналогичные процессуальные подходы и связанными с ними расследованиями занимаются одни и те же органы. Демпинг и субсидии объединяют некоторые общие характеристики. Реакцией на них чаще всего бывает введение дополнительной импортной пошлины, имеющей своей целью минимизировать выгоду зарубежного импортера от демпинга или получения субсидий.

В то же время имеется и существенное отличие. Если расследование демпинга проводится только национальными властями или органами региональных интеграционных образований (например, Европейской комиссией), то расследование вопросов о неправомерных субсидиях во взаимоотношениях стран – членов ВТО может проводиться Органом по разрешению споров ВТО.

Итоги применения антидемпинговых и компенсационных мер за последние годы показали, что они стали широко использоваться в мире как протекционистское средство. Снижение таможенных пошлин в рамках ВТО лишило правительства многих стран возможности гибко использовать обычные таможенные пошлины в качестве защитных мер. В итоге резко возросло число стран, применяющих антидемпинговые и компенсационные меры. Среди них оказались многие развивающиеся государства, а также страны с переходной экономикой, включая страны СНГ.

4.4.3. Особенности антидемпинговых процедур в отношении Республики Беларусь

Понимание основ международной торговли и многосторонней торговой системы в сложившихся условиях и в контексте углубляющейся интернационализации и глобализации экономических процессов, равно как и знание соответствующей торговой практики основных торгово-экономических партнеров Беларуси, сущности и инструментов применяемых ими защитных мер, включая антидемпинг, превратились сегодня в одну из самых необходимых предпосылок успешного и долгосрочного

функционирования белорусских компаний как на зарубежных, так и на внутренних рынках. Проблемы антидемпинговых и аналогичных процедур для Республики Беларусь следует рассматривать в двух направлениях: в отношении экспортируемых белорусских товаров и с позиций защиты национальной промышленности от недобросовестного импорта.

В международной практике имеются существенные особенности в проведении антидемпинговых процедур в отношении стран с так называемой нерыночной экономикой, в которых действует полное или частичное государственное регулирование цен. Хотя данное положение прямо не предусмотрено правилами ВТО, большинство развитых стран, в том числе Европейского союза, включили эту процедуру в свое антидемпинговое законодательство.

Правила проведения расчетов демпинга в отношении компаний из стран с нерыночной экономикой отличаются от описанных выше стандартных правил. Они берут свое начало в 50-х гг. XX в. и уходят корнями в ГАТТ, являющееся предшественником ВТО. С целью определения демпинга ст. VI ГАТТ акцентирует внимание на понятии сделок, осуществленных при «обычном ходе торговли». Это означает, что цены и издержки считаются достоверными, если определяются на основе рыночных факторов спроса и предложения. В этой связи было принято пояснение к ст. VI ГАТТ, где признается, что в случае импорта из страны, в которой имеется полная или почти полная государственная монополия торговли и фиксирование государством всех внутренних цен, существуют особые трудности для сопоставимости цен. В подобных случаях строгое сравнение с внутренними ценами в такой стране может быть не всегда уместным. На основании этого был выработан ***метод страны-аналога.*** Этот метод означает, что для определения демпинга и антидемпинговой пошлины происходит сравнение экспортной цены в стране с нерыночной экономикой с нормальной стоимостью в аналогичной стране с рыночной экономикой. Нормальная стоимость для нерыночных экономик может определяться на основе цен или издержек в сопоставимой третьей стране с рыночной экономикой, которая выбирается для целей сравнения надлежащим и справедливым образом. Эта «суррогатная» (или аналогичная) нормальная стоимость сравнивается со средневзвешенной экспортной ценой всех поставок товара из нерыночной страны, с тем чтобы рассчитать демпинговую маржу. Все расчеты суррогатной нормальной стоимости проводятся только по данным страны-аналога. Вместе с тем если между фактической страной экспорта и аналогичной

страной имеются различия, никак не связанные с нерыночным статусом первой и приводящие к меньшему размеру нормальной стоимости, эти различия могут приниматься во внимание. Примером таких различий могут быть доступ к сырью или более совершенный процесс производства. Бремя доказывания существования естественных сравнительных конкурентных преимуществ лежит на экспортере.

Другим различием режимов расследования для нерыночных и рыночных экономик является способ определения антидемпинговой пошлины. В случае рыночных экономик для каждого сотрудничающего в расследовании экспортера устанавливаются индивидуальная демпинговая маржа и пошлина. Для нерыночных же экономик устанавливается единая пошлина в отношении всего импорта рассматриваемого товара из данной страны. Поскольку все природные ресурсы в странах с нерыночной экономикой, равно как и производственные мощности принадлежат одному субъекту, а именно государству, то и весь импорт из этой страны может рассматриваться как экспортные поставки одного производителя. Поэтому применение единой пошлины было обязательным для избежания обхода пошлин путем переориентации поставок на тех экспортеров, к которым применяются самые низкие пошлины.

Если компания из страны с нерыночной экономикой сможет доказать, что она действует на рынке независимо от государства, к ней может быть применен индивидуальный режим, когда в отношении нее могут применяться индивидуальные пошлины. Такой подход является существенным преимуществом для компаний, которые рассматриваются как работающие в нерыночных условиях, поскольку означает, что для них будет рассчитана индивидуальная демпинговая маржа, основанная, по меньшей мере частично, на их собственном поведении. Следовательно, к ним не будет применяться единая страновая демпинговая маржа на рассматриваемый товар, поставляемый из страны в целом.

Для того чтобы получить индивидуальный режим расследования, компания должна доказать, что функционирует независимо от государства в соответствии со следующими критериями: большинство акций компании должно принадлежать частным компаниям и физическим лицам; индикатором независимости от государства может считаться факт контроля компании со стороны иностранного инвестора; земля, на которой расположены производственные мощности предприятия, должна быть куплена или арендована у государства на условиях, сопоставимых с рыночными экономиками; компания должна

иметь полный контроль над обеспечением сырьем и материалами; поставки инфраструктурных услуг должны осуществляться на нормальной рыночной основе; экспортные цены должны определяться свободно.

Действующее ныне законодательство ЕС с учетом проведения рыночных реформ в странах, имеющих статус нерыночных, может вводить индивидуальный режим для отдельных производителей из России, Китая, Казахстана и Вьетнама, а также стран с нерыночной экономикой, вступивших в ВТО (Грузия, Албания, Кыргызстан и Монголия). В отношении белорусских производителей применяются общие процедуры для стран с нерыночной экономикой. Однако в случае вступления в ВТО, равно как и других стран, не имеющих рыночного статуса, Республика Беларусь может получить индивидуальный режим.

Следует отметить, что статус страны с нерыночной экономикой имеет и некоторые преимущества. Дело в том, что в странах с государственным регулированием цен невозможно точно просчитать объем государственных субсидий и их влияние на экспорт. Таким образом, на экспорт из стран с нерыночными экономиками, как правило, не накладываются компенсационные пошлины.

Страны Европейского союза и другие развитые государства относят Республику Беларусь к категории стран с нерыночной экономикой, соответственно применяя к ней процедуру расчета антидемпинговой маржи по стране-аналогу. В ряде случаев это приводит к установлению необоснованных завышенных антидемпинговых пошлин на белорусские товары, поскольку нередко в качестве стран-аналогов избираются развитые страны с высоким уровнем цен на соответствующие товары.

4.4.4. Защитные меры в Республике Беларусь

В отношении белорусских товаров рядом стран и стран Европейского союза активно применяются разнообразные защитные меры. В настоящее время в отношении товаров белорусского производства в различных странах действует 19 защитных мер, в том числе 13 антидемпинговых и шесть специальных защитных, а также количественные квоты на экспорт белорусских текстильных изделий в ЕС и Турцию. Проводится четыре расследования (одно антидемпинговое и три специальных защитных), а также четыре пересмотра действующих антидемпинговых мер.

Европейский союз применяет четыре антидемпинговые меры и одно квотное ограничение. Отметим, что все эти санкции со

стороны ЕС были введены в начале 1990-х гг. и потом пролонгированы. Ограничения по поставкам на европейский рынок действуют на белорусские хлористый калий (в качестве аналогичной страны была выбрана Канада), карбамид, карбамидно-аммиачную смесь (Литва), ПЭШ-волокна и жгут (Тайвань), а также в виде квот на текстиль.

Среди стран, которые ограничивают поставки товаров из Беларуси, – Турция, США и Индия. Турция в русле своей проевропейской политики ввела антидемпинговую пошлину на химические волокна и квоту на текстиль. США в начале 2000-х гг. ограничили ввоз на свой рынок арматуры Белорусского металлургического завода. Индия применила так называемую минимальную импортную цену на белорусские акриловые волокна. Так как эта минимальная импортная цена гораздо ниже, чем рыночная, поставки волокон из Беларуси в Индию практически свернуты.

В свою очередь Республика Беларусь сформировала свою собственную законодательную базу по защите экономических интересов в данной области и на ее основе вводит собственные меры в целях защиты национальных производителей. В ней заложены общепринятые международные подходы к условиям и процедурам проведения расследования. Применение антидемпинговых и других мер по защите экономических интересов Республики Беларусь, а также порядок проведения расследований регламентированы Законом Республики Беларусь № 346-З «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами» от 25 ноября 2004 г.; Положением о порядке проведения расследования в целях применения специальных защитных, антидемпинговых или компенсационных мер, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 612 от 9 июня 2005 г.

Антидемпинговые меры применяются посредством введения антидемпинговой пошлины, в том числе временной антидемпинговой пошлины, либо принятия экспортером ценовых обязательств. Введению антидемпинговых мер должно предшествовать расследование, проводимое в целях установления трех основных фактов: наличия демпингового импорта; наличия материального ущерба (или угрозы его причинения) отрасли белорусской экономики; наличия причинно-следственной связи между демпинговым импортом и материальным ущербом (или угрозой его причинения) отрасли белорусской экономики.

Органом, который проводит антидемпинговые и антисубсидионные расследования на территории Республики

Беларусь, является Министерство иностранных дел.

Основанием для начала расследования служит заявление заинтересованного республиканского органа государственного управления и белорусских производителей. В течение 30 дней на основе имеющихся данных МИД Республики Беларусь должен принять решение о проведении либо об отказе в проведении расследования. Решение о начале расследования должно быть опубликовано. При этом установлены жесткие временные рамки проведения расследования.

Белорусское законодательство содержит положения, позволяющие сохранить баланс между необходимостью развивать конкуренцию и защищать интересы национальных производителей. Защитные меры не вводятся, если они противоречат экономическим интересам страны, развитию отраслей белорусской экономики или интересам потребителей. В частности, обязательным условием проведения расследования в случаях, если белорусский производитель, поддержавший заявление, занимает доминирующее положение на рынке аналогичного товара Республики Беларусь, является заключение Министерства экономики о последствиях возможного введения защитных мер на ситуацию и конкуренцию на внутреннем рынке Республики Беларусь.

Определены критерии для начала расследования. Так, антидемпинговое расследование не начинается, если:

• на долю отечественных производителей, подавших заявление, приходится менее 25 % в общем объеме производства аналогичного товара в Республике Беларусь;

• объем производства отечественных производителей аналогичного товара, поддержавших заявление, включая заявителя, составляет менее 50 % объема производства отечественных производителей такого товара, как поддерживающих заявление, так и выражающих с ним несогласие;

• демпинговая маржа составляет менее 2 % или объем демпингового импорта из одного иностранного государства не превышает 3 % в общем объеме импорта данного товара в Республике Беларусь при условии, что суммарная доля всех таких производителей не превышает 7 % общего объема импорта данного товара на таможенную территорию Республики Беларусь.

Отдельно оговариваются условия, процедуры введения и сроки действия компенсационных и специальных защитных мер. Расследование не проводится в отношении товаров, происходящих из наименее развитых стран, которым предоставляются тарифные преференции Республики Беларусь.

Необходимо отметить, что недостаток знаний у белорусских экспортеров о том, что такое антидемпинговые и антисубсидионные процедуры, как защищать свои интересы, отсутствие четкого представления о своих правах и обязанностях в этой сфере могут привести к ряду проблем, связанных с введением против них антидемпинговых или компенсационных мер. В таких случаях подобные меры неизбежно оборачиваются прямыми материальными потерями и косвенным ущербом, выражающимся в потере перспективных рынков, негативном влиянии на процесс установления долгосрочных и стабильных хозяйственных связей с иностранными партнерами в области торговли и инвестиций. Напротив, умение ориентироваться в проблематике защитных мер, готовность своевременно и профессионально реагировать на потенциальные угрозы введения антидемпинговых или компенсационных пошлин во многом определяют успех экспортеров в защите своих интересов, поскольку позволяют: принять превентивные меры, с тем чтобы проблема не возникла; рассчитать приемлемый уровень цен и не допустить практики демпинга; избежать неоправданных обвинений в демпинге или субсидировании и нанесении ущерба; эффективно защищаться в случае открытия процедур и воспользоваться всеми имеющимися правами и альтернативами в ходе расследования; находить приемлемое решение даже в контексте принятия окончательных антидемпинговых или компенсационных мер (например, предложить ценовое обязательство, влиять на объем и форму данных мер в случае их введения); изменить решение о введении окончательных мер даже после завершения расследования (например, через пересмотр процедуры).

4.5. Многостороннее регулирование международной торговли

Каждая страна в международной торговле применяет определенный торговый режим. Он регламентирует условия взаимной торговли. Основополагающим и широко применяемым в мире является режим наиболее благоприятствуемой нации, или режим наибольшего благоприятствования.

Определение РНБ сформулировано в ст. I ГАТТ следующим образом: «В отношении таможенных пошлин, сборов и платежей, а также методов их взимания, осуществляемых при импорте или экспорте, и в отношении всех правил регулирования и формальностей в связи с ввозом или вывозом любое преимущество, благоприятствование, привилегия или иммунитет, предоставляемые любой договаривающейся стороной в отношении любого товара, происходящего из любой другой страны или предназначаемого в любую другую страну, должны немедленно и безусловно предоставляться подобному же товару, происходящему из любой другой страны или предназначаемому для всех других договаривающихся сторон».

Таким образом, ни одна страна не должна устанавливать какие бы то ни было особые торговые преимущества для других стран или проводить по отношению к ним дискриминацию. Все страны находятся в равных условиях и все пользуются благами, которые дают им любые меры по снижению торговых барьеров.

Режим наибольшего благоприятствования устанавливается на взаимной основе путем заключения много– и двусторонних международных договоров. Все страны – члены ВТО обязаны осуществлять взаимное и безоговорочное предоставление РНБ во взаимной торговле. Для разрешения спорных ситуаций в отношении соблюдения РНБ в рамках ВТО предусмотрен механизм разрешения споров (Dispute Settlement). В двусторонних договорах договаривающиеся стороны сами определяют процедуру урегулирования споров между собой, в том числе и по данному вопросу.

По своему содержанию режим наибольшего благоприятствования является самым эффективным методом обеспечения равноправия государств применительно к международным торговым и международным экономическим отношениям. Ни одна страна не должна предоставлять особые торговые преимущества другой стране или применять в отношении ее дискриминационный подход. В условиях действия

РНБ все страны-участницы равны и все разделяют выгоды, вытекающие из любого снижения торговых барьеров.

Соглашения, предусматривающие взаимное предоставление РНБ, занимают значительное место в системе международного регулирования мировой торговли. Взаимное предоставление РНБ предусматривается подавляющим большинством торговых соглашений.

Режим наибольшего благоприятствования может иметь разные формулировки. Позитивная формулировка предполагает, что все льготы, преимущества и изъятия, которые предоставлены или будут предоставлены в будущем одной из договаривающихся сторон любой третьей стороне, должны быть немедленно и безоговорочно распространены и на другую договаривающуюся сторону.

В случае негативной формулировки режима предусматривается, что товары одной из договаривающихся сторон при ввозе их на территорию другой не подвергаются таможенному, налоговому и другому обложению более высокому, а правилам и формальностям более обременительным, чем те, которым подвержены или могут быть подвержены товары, происходящие из любой третьей страны.

В торгово-политической практике встречаются обе формулировки, однако наиболее распространенной является первая, позитивная. Именно она закреплена в ГАТТ.

Из РНБ могут быть сделаны изъятия, т. е. отдельные аспекты отношений между государствами в экономической области могут изыматься из-под действия режима. К ним, как правило, относятся следующие изъятия:

• ограничение действия режима по соображениям национальной безопасности и действий в чрезвычайных обстоятельствах;

• уступки в области таможенно-тарифной политики при создании зон свободной торговли, таможенных союзов, для пограничных торговых отношений и приграничной торговли;

• система односторонних преференций и льгот («разрешающая оговорка»), позволяющая развивающимся странам пользоваться на постоянной и невзаимной основе следующими видами льгот:

– тарифными преференциями по Всеобщей системе преференций (уступки развивающимся странам со стороны промышленно-развитых стран);

– преференциями, действующими в отношениях между самими развивающимися странами, в рамках преференциальных соглашений;

– более льготными дифференцированными условиями, сформулированными в кодексах и соглашениях, принятых по итогам Токио-раунда, и уточненными в ходе Уругвайского раунда;

– специальным режимом в отношении наименее развитых стран.

На основании изъятий из РНБ сформировались режимы свободной торговли, таможенного союза и преференциальные режимы.

Режим свободной торговли (зона свободной торговли) предполагает отмену таможенных пошлин (ставки таможенных пошлин равны нулю) в торговле между странами, с которыми установлен такой режим. Однако государства, устанавливающие режим свободной торговли, могут предусмотреть некоторые исключения (т. е. по некоторым особо чувствительным товарным позициям таможенные пошлины могут сохраняться).

Режим свободной торговли с четким определением всех соответствующих условий определяется международным договором. Обычно такой режим устанавливается в рамках региональных объединений, т. е. между странами, имеющими высокий уровень торгово-экономических и политических связей.

Таможенный союз предусматривает создание единого таможенного пространства между странами. Во взаимной торговле между такими странами отсутствуют какие-либо таможенные барьеры. Таможенный союз предполагает формирование единого внешнего таможенного тарифа и процедур в отношении третьих стран. Значительная часть внешнеэкономического законодательства должна быть унифицирована. Таможенный союз также устанавливается на основе международного договора.

Преференциальный режим (система преференций) предусматривает предоставление в одностороннем порядке торговых преференций развивающимся и наименее развитым странам (РНРС). Данный режим характеризуется такими принципами, как всеобщность (т. е. распространение одинаковых условий для всех стран, отвечающих определенным критериям), недискриминация, а также невзаимность (страна-донор не претендует на получение аналогичных преференций от страны-бенефициара).

Каждая развитая страна, исходя из своих национальных интересов и экономических условий, имеет свой специфический механизм (критерии, условия) предоставления торговых преференций – национальную систему (схему) преференций. Таким образом, система преференций является самостоятельным

инструментом торговой политики экономически развитого государства в отношении развивающихся и наименее развитых стран.

Совокупность национальных систем преференций формирует так называемую Всеобщую систему преференций (ВСП), которая координируется в рамках ООН и ВТО и по которой эти организации принимают свои рекомендации.

Преференциальный режим является предметом регулирования национальных законодательств. Однако в мировой практике встречаются примеры заключения так называемых преференциальных соглашений. Обычно такие соглашения заключались между бывшими метрополиями и колониями, в которых первые оговаривали виды и условия предоставления преференций последним (Ломейская Конвенция).

Начиная с конца 1960-х гг. предоставление преференций РНРС начало приобретать глобальные черты, благодаря вырабатываемым международным сообществом рекомендаций в рамках ООН (Конференция ООН по торговле и развитию – ЮНКТАД) и ВТО. Изначальной идеей была выработка единой и глобальной системы преференций. Однако промышленно-развитые страны, исходя из своих национальных интересов, не поддержали ее. В итоге появилась так называемая Всеобщая система преференций (ВСП), представляющая совокупность национальных систем преференций отдельных государств (США, Япония, ЕС и др.), которые зачастую существенно отличаются друг от друга.

В рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле, а затем Всемирной торговой организации, основным принципом которых является принцип режима наибольшего благоприятствования, начали вырабатываться более четкие правовые основания возможности введения в одностороннем порядке льгот для РНРС. Фундаментальным документом в пользу указанной группы стран – членов ВТО стало принятие «Решения о дифференциальном и более благоприятном режиме, взаимности и более полном участии развивающихся стран» (разрешающая оговорка – Enabling Clause). Данный документ позволил экономически развитым странам – членам ВТО применять в одностороннем порядке, через свои законодательства, преференциальные режимы в отношении РНРС. Таким образом, преференциальный режим является исключением из стандартного и обязательного режима – РНБ.

Наряду с такими принципами, как всеобщность и недискриминация, определяющим принципом системы преференций является принцип невзаимности. А также, исходя из

того, что решения ООН и положения соглашений ВТО носят в большей степени рекомендательных характер, каждая страна-донор сама определяет критерии и размеры предоставления преференций и перечень стран-бенефициаров. Преференциальный режим каждого конкретного государства, включая Беларусь, является предметом исключительного регулирования национальным законодательством, и отменить его можно только соответствующим нормативно-правовым актом внутреннего законодательства, но не международным договором. Такая особенность системы преференций позволила превратить ее в один из рычагов экономического и политического давления стран-доноров на страны-бенефициары.

Как показывает практика, преференциальный режим основывается на РНБ. Отличительной чертой данного режима является то, что он не требует упразднения каких-либо преференций в отношении импортных пошлин и сборов.

Механизм предоставления преференциальных положений в законодательствах практически всех экономически развитых государств основывается на ставке таможенного тарифа РНБ, что обеспечивает принцип недискриминации ВСП. Это хорошо видно на примере расчета преференциальной разницы (ПР), т. е. показателя, предусмотренного в ВТО для анализа преференциального режима той либо иной страны-донора.

Схема ее определения следующая:

$$ПР = (Ставка\ РНБ - Ставка\ ВСП): (1 + Ставка\ РНБ).$$

Таким образом, применение преференций было бы невозможно без применения режима наибольшего благоприятствования.

Если какое-либо государство не установило торговый режим с другим государством, то первое может применять в отношении другого торговую политику (режим) по своему усмотрению, исходя из собственных экономических и политических интересов, в одностороннем порядке и будучи не связанным какими-либо обязательствами. Однако в практике международных экономических организаций используется понятие недискриминационного режима (режима недискриминации), который не имеет четкого определения и используется де-факто. Предусматривается использование принципа недискриминации в отношении стран, которые не договаривались о РНБ. Он предполагает, что в области внешней торговли стране-партнеру предоставляются условия не худшие, чем третьей стране, которой также не предоставлен РНБ.

Принцип наибольшего благоприятствования должен

действовать как на момент пересечения таможенной границы государства, так и на внутреннем рынке страны-партнера в сфере внутреннего налогообложения ввезенных товаров, в отношении всех законов, правил и требований, распространяющихся на внутреннюю продажу, покупку, перевозку, распределение или использование импортных товаров. Данные вопросы регулируются национальным режимом.

Национальный режим предполагает предоставление государством иностранным юридическим и физическим лицам, товарам и услугам режима, аналогичного тому, которым пользуются соответственно отечественные юридические и физические лица, товары, услуги и т. п.

В современной системе международного регулирования мировой торговли принцип национального режима наряду с принципом наибольшего благоприятствования является существенным инструментом обеспечения равноправного торгово-политического режима.

В рамках ВТО национальный режим применяется в дополнение к принципу наибольшего благоприятствования при осуществлении сделок с импортными товарами на внутреннем рынке. Предусматривается, что условия торговли для отечественных и для иностранных товаров должны быть сходными (т. е. нейтральными по своему эффекту для конкуренции между ними) в отношении внутренних налогов и сборов, правил закупки, продажи, транспортировки, распределения и потребления этих товаров, а также их переработки и смешивания. При этом важно отметить, что ВТО, во-первых, ориентируется преимущественно на нейтральный конечный эффект этих условий, разрешая государствам применять к конкурирующим отечественным и импортным товарам регулирующие средства, а во-вторых, допускает исключения из данных правил, в том числе в отношении государственных закупок, деятельности государственных предприятий или при внутреннем субсидировании производства, не связанного с экспортом.

Итак, торговые отношения между странами регулируются двусторонними торговыми договорами и соглашениями, устанавливающими юридическую базу осуществления торговли, включая торгово-правовые режимы (режим наибольшего благоприятствования или национальный режим). В рамках ВТО универсально признанной основой для международной торговли является режим наибольшего благоприятствования, исключения из которого допускаются только для приграничной торговли, для интеграционных объединений и для развивающихся стран.

Международная торговая система – это лишь часть международной экономической системы, которая в эпоху глобализации становится целостной и все более сложной, многослойной, полисистемной. Такой глобальный организм, как международная торговля, должен регулироваться соответствующей правовой надстройкой. Эта надстройка должна формироваться в виде глобальной правовой системы, которая состоит: из внутреннего права государств; международного права (а применительно к международной торговой системе – международного экономического (торгового) права); транснационального права; наднационального права[11].

Соглашения и механизмы их реализации в системе ВТО регулируют практически все важнейшие аспекты международной торговли: применение принципа наибольшего благоприятствования и исключений из него, тарифных и нетарифных мер регулирования, защитных мер, преференций и др. По сравнению с системой ГАТТ, охватывавшей только торговлю промышленными товарами, система ВТО значительно расширила поле своего регулирования. Под режим ВТО подтянуты, в частности, торговля сельскохозяйственными товарами, одеждой, текстилем, некоторые аспекты инвестиционных мер и прав на интеллектуальную собственность и др. Следует ожидать, что в сферу регулирования ВТО в перспективе будут включены такие вопросы, как правила конкуренции, экологические и социальные (трудовые) стандарты и т. д.

В основу механизма реализации соглашений в рамках ВТО положены три ведущих принципа: принцип недискриминации в торговле; принцип наибольшего благоприятствования; принцип предоставления национального режима. Особенность этих принципов заключается в том, что они являются инструментом сопоставления и уравнивания условий или способом организации экономических отношений в сфере международной торговли с целью выработки определенных стандартов в механизме реализации. Так, принцип недискриминации в международной торговле предполагает уравнивание внутренних условий в сравнении с общими условиями; принцип наибольшего благоприятствования – в сравнении с наилучшими условиями. Применение принципа наибольшего благоприятствования (ПНБ) в области таможенно-тарифного обложения привело к тому, что он фактически стал в этой сфере императивным (как метод уравнивания условий). В то же время по мере того, как в рамках ВТО снижается средний уровень таможенного обложения товаров в международной торговле, соответственно снижается и значение

ПНБ для этой сферы. В нетарифной сфере степень императивности ПНБ несколько ниже. Посредством применения ПНБ достигается единство международной торговой системы, осуществляется формирование единого мирового экономического пространства. Принцип предоставления национального режима также активно внедряется в механизм ВТО. С учетом происходящих процессов конвергенции и интеграции экономик значение принципа предоставления национального режима возрастает.

По мере того как в международной торговой системе происходит переход от тарифного регулирования международной торговли на нетарифное, предполагается усиление и переплетение принципа предоставления национального режима и ПНБ. В механизме ВТО наблюдается переплетение и взаимоусиление всех трех важнейших элементов: ПНБ, принципа недискриминации и принципа предоставления национального режима.

Сдвиг в системе ВТО в сторону большего учета государственных стратегических интересов развивающихся стран и стран с переходной экономикой происходит, и он необходим. Страны СНГ в процессе согласования условий своего вступления в ВТО и при последующем участии в этой организации должны стремиться к тому, чтобы защитить свои интересы и отразить их в нормах, которые формируются в рамках ВТО.

В пользу участия стран в системе ВТО в экономической литературе приводятся следующие аргументы: создается более предсказуемая и безопасная торговая среда для национальных экспортеров вследствие использования торговыми партнерами устоявших норм и правил, регулирующих международные торгово-экономические отношения; распространяются режим наибольшего благоприятствования и недискриминационные условия торговли на отечественных экспортеров; улучшается доступ к рынкам сбыта; появляется реальная возможность содействовать совершенствованию многосторонней международной торгово-экономической системы посредством непосредственного участия в мероприятиях ВТО; открывается доступ к механизму разрешения споров с целью защиты экономических интересов субъектов хозяйствования страны, если они будут ущемлены торговыми партнерами.

В условиях действия режима наибольшего благоприятствования все страны – участницы ВТО разделяют экономические выгоды, вытекающие из снижения таможенных тарифов, поэтому данный режим является именно тем механизмом, который в перспективе позволит получать

преимущества на основе принципов равноправия, взаимной выгоды и общей заинтересованности.

Страны постсоветского пространства, конечно, заинтересованы в использовании четко сформулированных норм и правил, регулирующих торгово-экономические отношения стран – участниц ВТО и обеспечивающих условия справедливой конкуренции. Это откроет для национального экспорта доступ к мировым рынкам, защитит от одностороннего давления более сильных торговых партнеров, обеспечит соблюдение другими участниками системы ВТО в торговых отношениях принципов недискриминации и наибольшего благоприятствования. Участие стран в ВТО послужит дополнительным стимулом к осуществлению радикальных экономических реформ.

Участие в переговорах по вступлению в ВТО потребует от страны определить и правильно обосновать те отрасли отечественной экономики и тот перечень товаров, которые требуют защиты различными методами регулирования внешней торговли. В первую очередь это должны быть экспортно-перспективные отрасли, становление и развитие которых позволит государству получить стабильный источник валютных поступлений, а также финансы, сфера услуг, сельское хозяйство. Важно определить допустимый предел либерализации отечественного рынка. Данный процесс в определенной степени связан с необходимостью учета экономических интересов партнеров по региональным формированиям.

Создание четко действующего механизма мониторинга за импортом в страну позволит оперативно принимать меры в случае, когда тот или иной импортируемый товар угрожает причинить серьезный ущерб отечественным производителям аналогичных товаров. Субсидирование национального экспорта является чрезвычайно важной задачей. Поэтому целесообразно создавать современный механизм субсидирования отечественных товаропроизводителей, отвечающий требованиям многосторонней системы регулирования торговли в рамках ВТО. Действие данного механизма должно быть направлено: на запрещение предоставления или сохранения субсидий, обусловленных результатами экспортной деятельности субъектов хозяйствования; регламентацию предоставления субсидий, которые не влекут неблагоприятных последствий для экономических интересов других стран, т. е. не наносят ущерба промышленности торговых партнеров, не аннулируют и не сокращают преимущества, приобретаемые другими странами в соответствии с договоренностями в рамках ВТО; регламентацию предоставления субсидий, выделяемых на цели промышленных

исследований и разработок (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), помощь районам, находящимся в неблагоприятных экономических условиях, на цели приспособления к новым экологическим условиям.

Общее запрещение количественных ограничений в торговле является одним из фундаментальных принципов функционирования многосторонней системы регулирования торгово-экономических отношений ВТО. В соответствии со ст. XII ГАТТ-1994 разрешается применять количественные ограничения в случае сложностей с платежным балансом страны. В связи с этим правительство может задействовать и такой механизм регулирования внешней торговли, как количественные ограничения. Важно при этом обеспечить соблюдение принципа недискриминации, а также следующих условий: вводимые принципы не должны быть более значительными, чем это требуется для устранения причин, их вызвавших; вводимые ограничения должны ослабляться по мере улучшения и сохраняться только в той мере, в какой оправдывается их применение.

Виды и механизм действия инструментов внешнеторговой политики применительно к отдельно взятому государству надо рассматривать с учетом того, что существуют некоторые особенности, когда страны объединяются для проведения внешнеторговой политики, что связано с привилегиями, предоставляемыми этими странами друг другу, и проявляется прежде всего в ликвидации таможенных тарифов.

Если после отмены таможенных пошлин между странами-участницами сохраняется автономия при их установлении в отношении третьих стран, то имеет место *зона свободной торговли* (Free Trade Area) в соответствии с правилами Европейской ассоциации свободной торговли (EACT, 1959). Если же отмена таможенных пошлин между странами сопровождается установлением единых тарифов по отношению к третьим странам, то речь идет о *таможенном союзе* (Customs Union): Франция – Монако (1865), Швейцария – Лихтенштейн (1923).

В международной торговле при создании Таможенного союза происходят нижеследующие изменения.

***Создание новых товаропотоков* (*trade creation effect*).** Предположим, что имеются три страны, производящие один и тот же товар *X* по разным ценам: в стране *A* товар стоит 100 дол. США, стране *B* – 105, стране *C* – 110 дол. США. В стране *B* действует импортная пошлина в размере 20 %. В этой ситуации страна *B* удовлетворяет свои потребности в товаре *X* за счет собственного производства, так как импорт из стран *A* и *C* без

экспортных субсидий в данных странах практически невозможен. Если страны *A* и *B* создают Таможенный союз, то внутреннее производство товара *X* в стране *B* сокращается, а внутренние потребности в этом товаре удовлетворяются за счет импорта из страны *A*.

***Изменение товаропотоков* (*trade diversion effect*).** Предположим, что имеются те же три страны, производящие один и тот же товар *Y* по разным ценам: в стране *A* товар оценивается в 130 дол. США, стране *B* – 105, стране *C* – 100 дол. США. До создания Таможенного союза страна *A*, в которой действовала импортная пошлина в размере 20 %, удовлетворяла свои потребности в товаре *Y* за счет импорта из страны *C*.

После создания Таможенного союза между странами *A* и *B* импортная пошлина, установленная в отношении третьих стран, сохранилась на прежнем уровне, т. е. 20 %. В результате этого спрос на товар *Y* в стране *A* перемещается на продукцию страны *B*, хотя затраты в этой стране выше, чем в стране *C*. Таким образом, при создании Таможенного союза снижается конкурентоспособность товаров из третьих стран на рынке стран Таможенного союза. Аналогичный эффект может быть получен и в случае, когда существовавшие до этого времени импортные таможенные пошлины в отношении третьих стран будут снижаться.

Допустим, что в предыдущем случае после создания Таможенного союза между странами *A* и *B* импортная пошлина в отношении третьих стран сократилась в 2 раза и составила 10 %. Результат будет тот же, что и ранее, т. е. на рынке страны *A* товары из страны *C* будут замещаться на товары из страны *B* несмотря на более высокие издержки в стране *B*.

Если страны, создающие Таможенный союз, высоко развиты, то это может привести к общему экономическому росту. Если же страны – участницы Таможенного союза слабо развиты, то это может вызвать замедление их экономического роста в результате ограничения конкуренции.

Объективной причиной создания зон свободной торговли и таможенных союзов являются процессы, происходящие в мировой экономике, характеризующиеся интернационализацией производства и, как следствие этого, ускорением формирования региональных торгово-экономических союзов и группировок. Страны-соседи все больше стремятся к объединению ресурсов, средств и усилий для проведения скоординированной экономической политики. Наибольшее развитие региональные соглашения о свободной торговле и таможенных союзах получили в Европе.

5. Мировая экономика и тенденции ее интеграционного развития [12]

5.1. Предпосылки и факторы международной экономической интеграции

Важнейшей чертой современности является рост взаимозависимости экономик различных стран, развитие интеграционных процессов на макро– и микроуровнях, интенсивный переход цивилизованных стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему миру. Одна из главных аксиом политико-экономических тенденций развития мировой экономики в послевоенный период – усиление их взаимозависимости.

Процесс международной экономической интеграции обусловлен развитием и углублением международного разделения труда. Происходит переход от простого обмена товарами к устойчивой масштабной международной торговле товарами и услугами, к интернациональному перемещению капиталов и созданию новых производств к тесной производственной и научно-технической кооперации, к совместному ведению производства и управлению. В результате этих процессов национальные экономики «проникают» друг в друга. Очевидной становится интернационализация хозяйственной жизни, когда переплетаются многие формы и разные фазы научно-технической, производственной, инвестиционной, финансово-коммерческой деятельности. Экономическая взаимозависимость стран и народов становится реальностью. Постепенно складываются и становятся особенно тесными всесторонние мирохозяйственные региональные связи, охватывающие многие страны. Международная экономическая интеграция активно развивается и оказывает положительное влияние на перспективы дальнейшего хозяйственного и научно-технического прогресса.

Применяемая на практике логика рыночной экономики и классической экономической теории, открытость и свобода торговли также способствовали развитию интеграционных процессов. Либерализация международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала более активному их включению в международное разделение труда и кооперацию в процесс широкого межгосударственного общения. Динамичное развитие мировых производительных сил, все более широкое внедрение результатов научно-технического прогресса открыли для

цивилизованных стран возможность перехода от экстенсивного типа воспроизводства к интенсивному, к формированию нового научно-технологического базиса. В результате произошло перерастание производительными силами национально-государственных делений, их выход за пределы территориальных границ. Причем этот процесс коснулся всех важнейших элементов материальной и нематериальной сферы не только товаров, но и капитала, услуг, рабочей силы, всех стадий общественного воспроизводства. Качественно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни, предполагающим более тесное сближение отдельных национальных хозяйств, является международная *региональная экономическая интеграция*, в рамках которой обеспечивается концентрация и переплетение капиталов, проведение согласованной межгосударственной экономической политики.

Понятие «международная экономическая интеграция» можно определить как объективный, осознанный и направленный процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания национальных хозяйственных систем, обладающий потенциалом саморегулирования и саморазвития, в основе которого лежат экономические интересы самостоятельных хозяйствующих субъектов и международное разделение труда. Основной целью интеграции является рост жизненного уровня населения посредством наращивания объема производства товаров и оказания услуг благодаря обеспечению эффективности хозяйственной деятельности в международных масштабах.

Иинтеграционные объединения носят региональный характер и различаются по глубине происходящих процессов.

Можно выделить следующие основные виды интеграционных объединений:

• зона свободной торговли – страны-участницы отменяют таможенные барьеры в торговле между собой;

• Таможенный союз – характеризуется свободным перемещением товаров и услуг внутри группировки, единым таможенным тарифом по отношению к третьим странам;

• общий рынок – позволяет ликвидировать барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала;

• экономический союз – предполагает, что ко всем перечисленным интеграционным мероприятиям добавляется новый блок: проведение единой экономической политики, создание системы регулирования социально-экономических процессов, общая валюта.

Отдельные экономисты выделяют в самостоятельный пятый

этап: экономико-политическое объединение в союз, который предусматривал бы передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам. Это фактически означало бы создание международной конфедерации и частично потерю суверенности отдельными государствами.

Страны добровольно идут на формирование интеграционных формирований, поскольку это создает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон.

5.2. Региональные интеграционные объединения смешанного типа [13]

Торгово-экономическое сотрудничество в Америке, Азии, Африке и в Тихоокеанском бассейне активно развивается.

С 1994 г. вступило в силу ***Североамериканское соглашение о свободной торговле***, подписанное в 1992 г. Соглашение между США, Канадой и Мексикой о Североамериканской зоне свободной торговли, заключенное в 1992 г., стало продолжением и развитием подписанного в 1988 г. двустороннего договора о свободной торговле между США и Канадой. Соглашение о североамериканской интеграции предусматривает ликвидацию на протяжении последующих лет после подписания Соглашения почти всех торговых и инвестиционных барьеров между странами – участницами НАФТА, а также отмену таможенных пошлин, торговых барьеров между тремя участниками.

В соответствии с Соглашением с начала 1994 г. на 75 % снижены пошлины во взаимной торговле промышленными и продовольственными товарами, а оставшиеся пошлины отменены. В отношении некоторых рынков (энергоресурсов, сельскохозяйственных товаров, автомобилей и текстиля) предусмотрена более плавная либерализация. Данные меры открывают доступ высокотехнологичной продукции США и Канады на мексиканский рынок. Это касается прежде всего электроники и автомобильной промышленности. В сфере энергетики Мексика отстояла свои условия, заключающиеся в том, что ни одна иностранная компания не имеет права вкладывать инвестиции в разработку, добычу и производство мексиканской нефти. Канада обязалась не принимать в случае энергетических кризисов особых мер против американских потребителей нефти и проводить одинаковую политику в отношении американских и отечественных нефтяных компаний. За Мексикой сохранено право введения экспортно-импортных квот. Что касается свободного перемещения капитала, то в отношениях между США и Канадой его поток уже достаточно либерализован. Мексика должна смягчить ограничение доли американских и канадских инвесторов в акционерном капитале своих компаний. Кроме того, Мексика обязана отменить ограничения на иностранное участие в банках и страховых компаниях.

В Соглашении определены некоторые меры, направленные на охрану окружающей среды. В нем предусматривалось

ужесточение экологических стандартов. Однако повышенные требования к охране окружающей среды не должны использоваться как скрытый торговый барьер, поэтому стороны договорились создавать двусторонние и трехсторонние арбитражные комиссии. В случае нарушения этих условий предполагается введение санкций против страны-нарушителя. Приняты также решения в области миграции рабочей силы. Создана трехсторонняя комиссия, которая устанавливает общие стандарты, чтобы создать барьер, препятствующий притоку дешевой рабочей силы из Мексики. В отличие от ЕС, где менее развитым регионам и целым странам (Греции, Ирландии, Португалии) предоставляется значительная финансовая помощь из совместных бюджетных фондов, Мексике такая помощь не предоставляется.

Отличительными особенностями НАФТА является то, что данное соглашение распространяется на огромную территорию с населением 370 млн человек и очень мощным, особенно благодаря США, экономическим потенциалом. Североамериканская интеграция носит асимметричный характер (асимметрия развития и асимметрия интенсивности двусторонних торгово-экономических отношений). С одной стороны, Соглашение заключили такие развитые государства, как США и Канада, а с другой – Мексика, обладающая большим экономическим и демографическим потенциалом, но все-таки относящаяся к развивающимся странам. Кроме того, по своему потенциалу северный и южный партнеры многократно уступают США. Ведущая роль США в этой группировке определяется их экономическим потенциалом и политическим влиянием. США являются основным торгово-экономическим партнером как Канады, так и Мексики (Канада – первый торговый партнер США, Мексика – второй). Очень велики масштабы взаимных инвестиций США и Канады. В то же время торгово-экономические связи между Канадой и Мексикой, а также присутствие канадского капитала в Мексике крайне незначительны. Асимметричный характер североамериканской интеграции определяет различные цели и роль в НАФТА каждой из стран-участниц.

Соединенные Штаты Америки заинтересованы в развитии НАФТА по следующим причинам:

• в связи с возрастанием роли экономических союзов США в одиночку сложно противостоять конкуренции со стороны ЕС и зарождающихся экономических союзов в Азии;

• вследствие усиления конкуренции между товаропроизводителями, выпускающими продукцию сходного качества, но с низкими издержками на рабочую силу, охрану

окружающей среды или природные ресурсы, США заинтересованы реализовать свой научно-технический потенциал при низких издержках производства, имеющихся у Мексики;

• создавая новые рабочие места в Мексике, США стремятся сократить поток иммигрантов с Юга;

• США хотят вовлечь Мексику в совместные поиски баланса эколого-экономических проблем, рационально распределить бремя расходов по сохранению окружающей среды;

• в долгосрочном плане НАФТА рассматривается в США как инструмент для широкого экономического проникновения в Латинскую Америку с целью расширения рынков сбыта и создания новых рабочих мест, а также повышения конкурентоспособности продукции.

Канада первоначально расценивала создание НАФТА как угрозу своему статусу привилегированного торгово-экономического партнера США, но в итоге в обществе возобладала точка зрения, согласно которой трехсторонняя зона свободной торговли является наименьшим злом по сравнению с перспективой появления двусторонней американо-мексиканской зоны свободной торговли. Подписав НАФТА, Канада оформила свои экономические отношения с США, не имеющие аналогов среди других промышленно развитых государств, закрепила статус привилегированного торгово-экономического партнера самой могущественной страны мира и обеспечила доступ к самому емкому в мире рынку. Кроме того, Канада получила доступ к быстрорастущему мексиканскому рынку и стремится расширить экономические связи с Латинской Америкой. Канада успешно конкурирует на мексиканском рынке в таких областях, как телекоммуникация и связь, производство оборудования для добывающей промышленности, обеспечение продовольствием.

Мексика зависит от импорта зерна и мясо-молочной продукции. До последнего времени значительную долю мексиканского импорта продовольствия обеспечивали производители из США. Заключение НАФТА уравнивает шансы канадских и американских фермеров на мексиканском рынке. Динамичная индустриализация Мексики позволяет Канаде рассчитывать на растущий мексиканский спрос на канадское сырье (древесина, металлы, асбест и др.). В то же время в Канаде сохраняются опасения, что может произойти сокращение рабочих мест в связи с расширением трудоемких производств в Мексике, в которой уровень оплаты труда в 10–12 раз ниже, чем в Канаде. Добиваясь режима свободной торговли с США, Мексика рассчитывала реализовать следующие преимущества:

• наличие дешевой рабочей силы, изобилие природных

ресурсов, в том числе нефти и газа;

• возможность ускорить темпы своего экономического развития прежде всего за счет экономии на масштабах производства и в результате либерализации движения капитала;

• возможность сократить период реформирования своей экономики и приобщения к числу промышленно развитых стран до 10–15 лет.

В 1991 г. президенты Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая подписали в Асунсьоне договор, предусматривающий создание общего рынка между этими странами – ***МЕРКОСУР*** (Mercado Comun del Sur – MERCOSUR). В момент подписания договора был установлен график снижения действовавших до подписания соглашения ставок пошлин до полной их ликвидации к концу 1994 г. В 1995 г. должен был быть введен Единый таможенный тариф. Однако в действительности возникший в 1995 г. Таможенный союз не стал полным, так как до настоящего времени Единый таможенный тариф охватывает около 85 % тарифных позиций, а по остальным 15% для каждой страны определены списки исключений на переходный период, в течение которого они должны свести к нулю таможенные пошлины на эти товары в обороте внутри группировки и установить единые внешние ставки. Наиболее закрытыми отраслями в этом регионе остаются пока автомобилестроение и сахарная промышленность, в которых Бразилия имеет значительно более конкурентоспособную продукцию. В июне 1996 г. были подписаны соглашения о присоединении к группировке Чили и об ассоциации Боливии, которые, однако, не предусматривают применение этими странами Единого таможенного тарифа.

Образование МЕРКОСУР способствовало динамичному росту торговли между странами-участницами (в 1992–1997 гг. ее объем возрос в среднем на 27 % в год). К концу 90-х гг. XX в. это была наиболее продвинутая интеграционная инициатива в Латинской Америке. В отличие от Европейского союза МЕРКОСУР не предусматривает никакой помощи отдельным регионам или отраслям и признает только рыночные регуляторы экономического развития. МЕРКОСУР также поддерживает идею образования зоны свободной торговли Южной и Северной Америки.

Декларация о создании ***Ассоциации стран Юго-Восточной Азии*** (АСЕАН) (Association of South-East Asian Nations, ASEAN) была подписана в 1967 г. в Бангкоке представителями Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин. Ее членами являются также Вьетнам (1995), Бруней (1984), Индонезия, Камбоджа (1999), Лаос, Малайзия.

Основные цели АСЕАН на основе Бангкокской декларации:

• содействие экономическому, социальному и культурному развитию посредством сотрудничества стран региона;

• обеспечение экономической и политической стабильности в регионе;

• разрешение внутрирегиональных проблем.

Первые восемь лет сотрудничество осуществлялось в основном на уровне министров иностранных дел и носило политический характер. Окончание войны во Вьетнаме (1975) дало новое направление развитию организации. В 1976 г. в Бали прошла первая встреча членов АСЕАН на высшем уровне, в результате которой были подписаны два документа, содержавшие основные принципы и цели развития АСЕАН на новом этапе. После этой встречи экономическое сотрудничество стало координироваться министрами экономик стран-участниц, начала развиваться новая форма экономического сотрудничества – промышленная кооперация. Были созданы пять экономических комитетов АСЕАН: комитет по финансам и банковской деятельности; комитет по продовольствию, сельскому и лесному хозяйству; комитет по транспорту и коммуникации; комитет по промышленности, минеральным ресурсам и энергии; комитет по торговле и туризму.

В 1977 г. было подписано *Соглашение о торговых преференциях* (АСЕАН ПТА – ASEAN Preferential Trading Arrangements, ASEAN PTA), предусматривавшее: торговые преференции на основе заключения долгосрочных контрактов; взаимное предоставление кредитов по льготным ставкам; либерализацию нетарифных барьеров во взаимной торговле; расширение масштаба тарифных преференций и др. Преференции предоставлялись двумя способами: в результате переговоров или на основе добровольных предложений – и действовали по отношению ко всем странам группировки. Было установлено, что каждая страна будет рекомендовать для либерализации минимум 50 товарных позиций в квартал. Первоначально для либерализации предлагались товары, практически не выступавшие в торговле в данном регионе, тем не менее уже к 1981 г. подобными преференциями было охвачено более 6,5 тыс. товарных позиций. Одновременно было принято решение о 20 %-ной либерализации всех позиций, стоимость импорта которых в базовом году (1978 г.) не превышала 50 тыс. дол. (около 6 тыс. позиций), в 1982 г. граница была поднята до 1 млн дол. В 1992 г. на четвертой встрече в Сингапуре было принято решение о создании зоны свободной торговли – АФТА (ASEAN Free Trade Area, AFTA) в соответствии с *Соглашением о совместной*

эффективной схеме тарифных преференций (Agreement on the Common Effective Preferential Tariff Scheme).

Быстрый вариант предполагал создание зоны свободной торговли в 2003 г., а при благоприятном развитии событий – в 2000 г., нормальный вариант – в 2008 г.

Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) – межправительственный форум, объединяющий около 20 государств региона и формально имеющий консультативный статус. В его рамках вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в различных областях. Все решения принимаются на основе консенсуса. В состав рабочих органов, занимающихся экономическими вопросами, входят: комитет по торговле и инвестициям, включающий подкомитет по стандартизации и подкомитет по таможенным процедурам; экономический комитет и рабочие группы: по содействию торговле; по инвестициям; по научным разработкам в промышленности и технологиям; по телекоммуникациям; по транспорту; по энергетическому сотрудничеству; по торговой и инвестиционной статистике; по сохранению морских ресурсов; по рыболовству; по туризму, а также группа по малому и среднему предпринимательству.

Первая встреча лидеров стран АТЭС состоялась в 1993 г. в Сиэтле (США) и выявила неравномерность распределения благ от развертывающихся в регионе интеграционных процессов. На совещании АТЭС в 1994 г. в Богоре (Индонезия) было принято решение о создании зоны свободной торговли и либерализации инвестиционной сферы до 2020 г. (для промышленно развитых стран – до 2010 г.). Снижение таможенных барьеров происходит в соответствии с соглашениями, достигнутыми в ВТО[14]. ***Совет по Тихоокеанскому экономическому сотрудничеству*** (СТЭС) и ***Тихоокеанский экономический совет*** (ТЭС) – неправительственные региональные организации, членство в которых осуществляется через национальные комитеты по Тихоокеанскому экономическому сотрудничеству, формируемые по принципу трехстороннего представительства от правительственных, деловых и научных кругов[15]. СТЭС объединяет 22 государства АТЭС и является консультативным органом. Все решения принимаются на основе консенсуса. Секретариат располагается в Сингапуре. СТЭС и ТЭС выполняют функции «мозговою центра» АТЭС. В рамах СТЭС на постоянной основе функционируют ведущие форумы: по торговой политике; по минеральным ресурсам и энергетике: Тихоокеанский форум по

продовольствию, сельскому хозяйству и аграрной политике, а также рабочие группы: по продовольствию; по сельскому хозяйству и окружающей среде; по науке и технологиям; по транспорту, телекоммуникациям и туризму; по рыболовству; по тихоокеанским островным государствам и по подготовке «Тихоокеанского экономического обзора». На девятой Генеральной сессии СТЭС (1992 г., Сан-Франциско) была принята Декларация о принципах открытого регионализма, ставшая основной рабочей концепцией не только самого СТЭС, но АТЭС и ТЭС. Эти принципы предусматривают: обеспечение свободного передвижения людей, товаров, капитала, технологий и услуг; защиту свободной торговли и противодействие формированию закрытых экономических блоков, соблюдение принципов и правил, выработанных в рамках ВТО; гармонизацию и совершенствование принципов рыночной экономики; экономическую интеграцию независимо от проводимой экономической политики и политической ориентации страны.

Тихоокеанский экономический совет объединяет национальные комитеты 17 стран региона, которые в свою очередь представляют свыше 1000 крупных компаний (из 20 крупнейших компаний мира 13 представлены в ТЭС). В рамках данного форума лидеры мирового бизнеса имеют возможность коллективно рассматривать актуальные вопросы экономики. С этой целью регулярно проводятся неформальные встречи с министрами и другими высокопоставленными официальными лицами стран-участниц.

5.3. Опыт торгово-экономических отношений в Европейском союзе

Западная Европа с точки зрения развития торговых отношений представляет собой кольцевую структуру с ярко выраженным центром – Европейским союзом и достаточно мощными центростремительными силами. Попытки автаркического ведения хозяйства, предпринимавшиеся в разное время и в разной степени Францией, Италией, Испанией в конечном счете приводили к замедлению экономического роста. Объективные причины обусловили активное развитие торгово-экономических отношений и интеграционных процессов между странами Западной Европы. Первыми начали движение к объединению небольшие страны: Бельгия, Люксембург и Нидерланды. Позднее активную роль в этом процессе стали играть более крупные европейские страны. В настоящее время ЕС занимает сильные позиции в мировой экономике и международной торговле. Кроме того, большинство других европейских стран связаны с ЕС соглашениями о зонах свободной торговли и т. п. В результате все государства региона в той или иной мере подвержены торгово-экономическому влиянию ЕС (рис. 5.1).

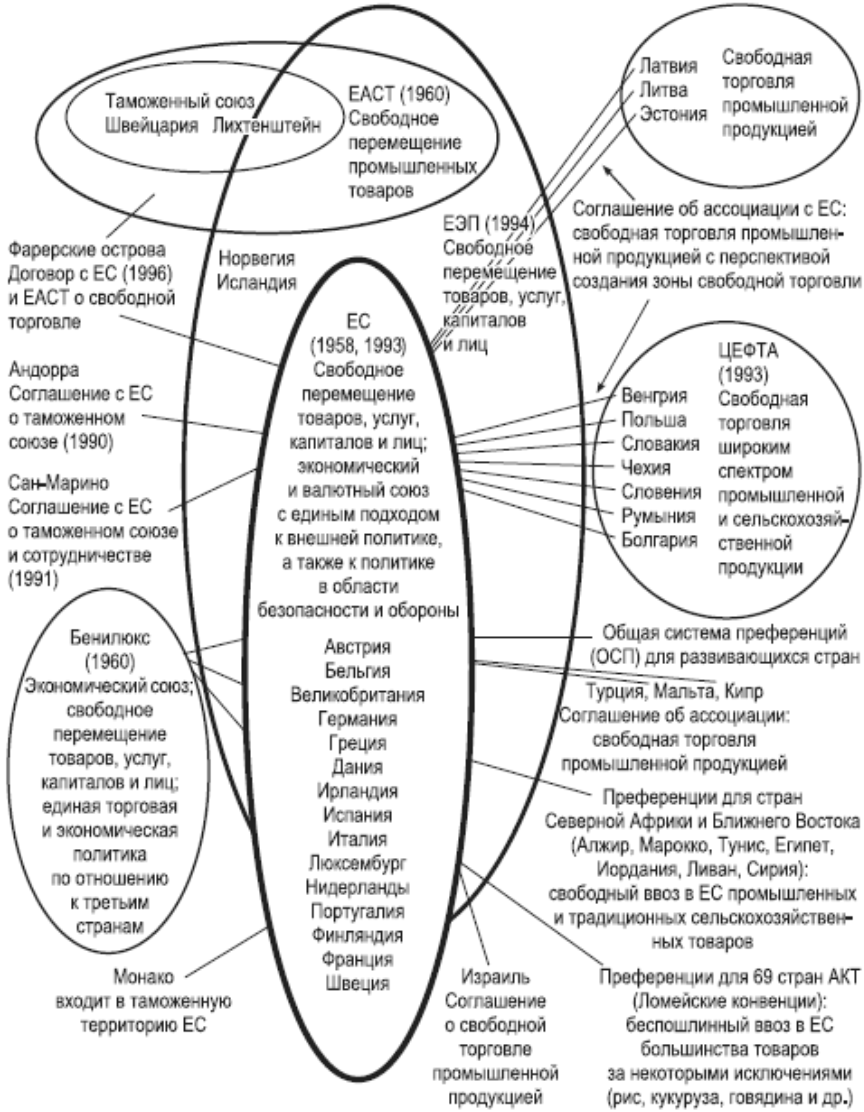

Рис. 5.1. Примерная схема торговых и экономических отношений в Европе

Договор об образовании Экономического союза Бенилюкс (Benelux Economic Union) был подписан в Гааге в 1958 г. и вступил в силу в 1960 г. Договор обобщил нормы, которые вырабатывались с 1948 г., когда начал функционировать Таможенный союз трех государств. За ним последовали и другие договоры: договор о свободном передвижении лиц по территориям трех государств и переносе пограничного контроля на их внешние границы (1960); протокол о полной отмене пограничного контроля между тремя странами и Конвенция об

унификации таможенной территории Бенилюкса (1969); документ о товарообмене внутри Бенилюкса (1984) и др. Государства-члены: Бельгия, Люксембург, Нидерланды. Местонахождение руководящих органов Союза – Брюссель (Бельгия). Основными целями Бенилюкса являются: свободное движение товаров, услуг, капитала и лиц, т. е. ликвидация в торговле между странами-участницами таможенных пошлин, количественного контингентирования, а также иных ограничений; устранение экономических и финансовых препятствий, мешающих свободной циркуляции услуг на территории Бенилюкса; устранение препятствий, мешающих свободному перемещению капитала между странами Бенилюкса; свободное передвижение граждан стран Бенилюкса из одной страны в другую без паспорта и визы, постоянное проживание, найм на работу, пользование системой социального страхования без какой-либо дискриминации, применение той же налоговой системы, которая действует в отношении граждан страны, на чьей территории данное лицо пребывает (каждая из сторон гарантирует своим гражданам исключительное право работы на своей территории в государственных учреждениях и в некоторых профессиях); координация экономической, финансовой и социальной политики; проведение единой внешнеторговой и внешнеэкономической политики по отношению к третьим странам, прежде всего установление единых таможенных пошлин в отношении третьих стран.

Бенилюкс имеет следующую структуру: Комитет министров; рабочие группы; Совет экономического союза; комиссии; генеральный секретариат; объединенные службы; Межпарламентский консультативный комитет; Консультативный совет по экономическим и социальным вопросам; арбитражная коллегия; судебная палата. Комитет министров, состоящий из трех министров иностранных дел, является высшим органом (несколько заседаний в год). Он контролирует выполнение условий Договора об образовании Экономического союза Бенилюкс и принимает решения в рамках предоставленных ему Договором полномочий (постановления, рекомендации, директивы, конвенции). На заседаниях рабочих групп встречаются отраслевые министры. Если рабочая группа в определенной сфере деятельности создана по решению Комитета министров, то ее решения обладают той же политической и юридической силой, что и решения Комитета министров. Совет экономического союза является исполнительным органом, координирует деятельность различных комиссий и подчинен Комитету министров.

На основе Договора об образовании Экономического союза Бенилюкс были образованы комиссии и специальные комитеты по различным областям (внешнеэкономические связи, валютно-финансовые вопросы, промышленность и торговля, сельское хозяйство, продовольствие и рыболовство, таможенные и налоговые вопросы, транспорт, социальные вопросы, свободное передвижение и поселение лиц, вопросы юстиции, координирование статистики, сравнение бюджетов государственных и негосударственных органов, здравоохранение, малые и средние предприятия, туризм, муниципальное планирование, окружающая среда, энергетика, сотрудничество в административной и юридической сферах). Во главе генерального секретариата стоит коллегия генеральных секретарей, состоящая из генерального секретаря и двух его заместителей. Политическая роль генерального секретариата значительно выросла. С 1975 г. коллегия генеральных секретарей получила права законодательной инициативы при принятии директив. Объединенным службам поручается выполнение специальных задач, например в области товарных знаков и дизайна. Межпарламентский консультативный совет состоит из депутатов парламентов: по 21 из Бельгии и Нидерландов и 7 из Люксембурга. При их назначении учитывается степень влияния политических течений в трех странах. Совет принимает рекомендации для правительств стран-участниц. Совет полномочен решать не только экономические проблемы, но и вопросы политического сотрудничества. Консультативный совет по экономическим и социальным вопросам состоит из 27 представителей экономических и социальных организаций трех стран (Бельгия – Центральный экономический совет и Национальный совет труда; Люксембург – Экономико-социальный совет; Нидерланды – Социально-экономический совет). Для решения спорных вопросов, возникающих между государствами-членами в связи с выполнением договора или конвенций, образована арбитражная коллегия. Судебная палата создана для содействия единому толкованию совместно принятых правовых норм. Она наделена тремя видами полномочий: судебными, консультативными и судебными по делам государственных чиновников.

В 1953 г. в Гааге три страны подписали Протокол об ускорении процесса координации экономической и социальной политики и Протокол о проведении единой торговой политики в отношении импорта и экспорта в торговле с третьими странами. Подписание этого Протокола имело большое значение для торговли импортными товарами внутри стран Бенилюкса.

Впоследствии положения Протокола о единой торговой политике полностью вошли в текст Договора об образовании Экономическом союза Бенилюкс. В 1954 г. было подписано Соглашение о свободном движении капитала между тремя странами, а в 1955 г. – Соглашение о постепенном урегулировании сельскохозяйственной политики. С 1955 г. был создан Межпарламентский консультативный совет Бенилюкса. В 1956 г. подписан Протокол о свободном передвижении рабочей силы и единой политике в сфере социального страхования. С 1956 г. страны Бенилюкса начали совместно заключать торговые договоры с третьими странами.

По мере развития Бенилюкса возникла необходимость сформулировать в едином документе методы и формы сотрудничества и зафиксировать достигнутые результаты. Создание Европейского экономического сообщества ускорило эту работу. В связи с возникновением новой международной группировки странам Бенилюкса было необходимо определить будущее своего собственного Союза, что и привело их к подписанию Договора об образовании Экономического союза Бенилюкс в 1958 г.

В 1957 г. Франция, ФРГ, Италия и страны Бенилюкса подписали Договор о создании ЕЭС. С 1957 г. началась работа над проектом Договора об образовании Экономического союза Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. Как указывалось, договор был подписан в 1958 г. в Гааге. Одновременно с ним было подписано Соглашение о переходном периоде. Парламентские дебаты в процессе ратификации Договора выявили серьезные разногласия по вопросу о сельскохозяйственном рынке, что задержало его вступление в силу в 1960 г. В процессе ратификации с 1 июля 1960 г. был ликвидирован контроль за передвижением лиц между странами Бенилюкса. В 1960 г. была подписана, а с 1963 г. вступила в силу Конвенция, регулирующая права граждан стран Бенилюкса, пребывающих на территории других стран-участниц. Эта Конвенция предусматривала свободу проживания граждан одной страны на территории другой страны Союза при подтверждении наличия средств существования в этой стране. Деятельность Экономического союза Бенилюкс была наиболее активна до создания ЕЭС, в которое с 1958 г. вошли все три страны.

Все препятствия к свободному передвижению товаров между тремя странами, включая сельскохозяйственную продукцию, были устранены к 1968 г. в рамках ЕЭС. Свободное перемещение товаров, капитала и услуг было достигнуто к 1974 г. Большим достижением Союза является проведение единой торговой

политики в отношении третьих стран. Страны Бенилюкса участвуют в деятельности Европейских сообществ по возможности единым блоком, где выступают за расширение наднациональных прав Комиссии Европейских сообществ и Европейского парламента, и являются членами ряда других западноевропейских и международных организаций.

Структура и развитие Европейского союза. Договор о Европейском союзе был подписан в 1992 г. в Маастрихте (Нидерланды) и вступил в силу в 1993 г.[16]

Местонахождение: Совет Европейского союза, Европейская комиссия – Брюссель (Бельгия); Европейский парламент, Европейский суд – Люксембург (Люксембург).

Члены ЕС: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция и др. Основными целями Европейского союза являются: образование тесного союза стран Европы; содействие сбалансированному и длительному экономическому прогрессу, особенно посредством создания пространства без внутренних границ; усиления экономического и социального взаимодействия; образования Экономического и Валютного союза и в перспективе единой валюты; утверждение собственной идентичности в международной сфере, особенно путем проведения совместной внешней политики и политики в области безопасности, а в перспективе и совместной оборонной политики; развитие сотрудничества в сфере юстиции и внутренних дел; сохранение и приумножение общего достояния. Европейский союз имеет следующую структуру: Европейский совет; Европейский парламент; Совет ЕС; Европейская комиссия; Европейский суд.

Членами *Европейского совета* являются главы государств и правительств государств-членов и председатель Европейской комиссии, их заместители – министры иностранных дел и один из членов Комиссии. Европейский совет заседает не менее 2 раз в год под председательством представителя государства-члена, председательствующего в данное время в Совете ЕС.

Депутаты *Европейского парламента* (626 депутатов) избираются, как правило, в ходе прямых выборов на пятилетний срок. Они контролируют деятельность Комиссии и Совета, участвуют в законодательном и бюджетном процессах и выдвигают политические инициативы. Постоянные комитеты по различным областям деятельности, а также подкомитеты, временные комитеты и следственные комитеты готовят материалы к пленарным заседаниям Европейского парламента, которые проходят, как правило, 1 раз в месяц в Страсбурге во

Дворце Европы.

Совет ЕС, состоящий из министров государств-членов, обеспечивает участие государств-членов в процессе принятия решений. Состав Совета может изменяться в зависимости от рассматриваемого вопроса. В последнее время обычными стали заседания отраслевых министров. Председательствующий, уполномоченный определять основные принципы совместной политики в различных отраслях, сменяется каждые шесть месяцев. Совет в своей деятельности опирается на Комитет постоянных представителей, который подготавливает материалы к заседанию Совета и координирует предварительную работу рабочих групп, на рабочие группы и генеральный секретариат. Великобритания, Германия, Италия и Франция имеют по десять голосов, Испания – по восемь, Бельгия, Греция, Нидерланды и Португалия – по пять, Австрия и Швеция – по четыре, Дания, Ирландия и Финляндия – по три, Люксембург – по два.

Европейская комиссия, состоящая из 20 членов (Великобритания, Германия, Италия и Франция, имеющие по два голоса) и председателя, назначаемых 15 правительствами по общему согласию и с одобрения Европейского парламента, является исполнительным органом. За каждым членом комиссии закреплена определенная сфера деятельности. Решения принимаются большинством голосов. Члены комиссии независимы от указания своих правительств и контролируются Европейским парламентом. Комиссия наблюдает за применением норм договоров органами ЕС, представляет Европейскому совету предложения по развитию различных отраслей, претворяет в жизнь политику ЕС на основе решений Совета или путем непосредственной реализации принятых им постановлений.

Европейский суд в Люксембурге состоит из 15 судей. Он следит за соблюдением права по интерпретации и применением норм договоров. Суд разрешает споры между государствами-членами, между органами сообщества и государствами-членами, между органами, между сообществом и частными лицами, подготавливает экспертные заключения и отвечает за предварительные решения (по ходатайству национального суда).

Первоначально шесть стран-основательниц (Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция и ФРГ) на основе Парижского договора 1951 г. образовали *Европейское объединение угля и стали* (ЕОУС), которое начало функционировать с 1952 г. Эта организация была учреждена для создания единого рынка четырех продуктов горнорудной промышленности стран-участниц – угля, железной руды, стали и металлолома, а также для коллективного регулирования объемов производства, уровня цен

и инвестиционных программ в данных отраслях. Через шесть лет (25 марта 1957 г.) в Риме эти страны заключили еще два договора: об учреждении *Европейского сообщества по атомной энергии* (Евратом) и *Европейского экономического сообщества*, которые начали функционировать с 1958 г. Первая организация имела целью создание еще одного совместного отраслевого рынка – сырья и оборудования для атомной энергетики, а также объединение усилий стран-членов в области ядерных исследований, поощрение инвестиций в эту отрасль и т. п. Вторая же преследовала более глобальные цели: создание единого для всех стран-участниц рынка промышленных и аграрных товаров, осуществление координации и унификации хозяйственной политики. Во второй половине 60-х гг. XX в. в институциональной структуре трех сообществ произошли важные изменения. Первоначально каждое из них имело собственные органы (ЕОУС – совет министров, верховный исполнительный орган, общую ассамблею (парламент) и суд; ЕЭС и Евратом – советы министров и исполнительные комиссии). Что касается парламентов и судебных инстанций, то на основе Конвенции, подписанной в Риме (март 1957 г.), были учреждены единые для всех трех Сообществ Европейская парламентская ассамблея (переименованная в 1962 г. в Европейский парламент) и Суд Европейских сообществ. Таким образом, уже с 1957 г. в институциональной структуре трех интеграционных организаций появились совместные органы. К тому же при основании ЕЭС и Евратома был предусмотрен единый орган – Экономический и социальный комитет – консультативный орган, состоящий из представителей деловых кругов и трудящихся (ЕОУС имеет собственный Консультативный комитет с аналогичными составом и функциями). Однако главные руководящие и исполнительные органы каждого из трех Сообществ в течение десяти лет действовали самостоятельно. По мере расширения областей координации хозяйственной политики и увеличения нагрузки на советы министров их самостоятельное функционирование становилось все более неудобным, тем более что заседали в них одни и те же представители. Нерациональным и дорогостоящим было и содержание трех различных исполнительных институтов. В этой связи государства-члены 8 апреля 1965 г. подписали Договор об учреждении единых Совета министров Европейских сообществ и Комиссии Европейских сообществ (КЕС). С 1 июля 1967 г. договор вступил в силу и таким образом завершилось слияние основных институтов трех Сообществ в единую структуру. С этого времени они образуют, по существу, единую международную правительственную

организацию с одним руководящим органом – Советом министров и одним исполнительным – Комиссией Европейских сообществ. Эта институциональная структура стала еще более монолитной после создания в 1975 г. высшего директивного органа – *Европейского совета*, в состав которого вошли главы государств и правительств стран-участниц. Не входя официально в систему институтов группировки, Совет тем не менее является главной инстанцией, разрабатывающей ее стратегическую линию и разрешающей наиболее трудные проблемы.

Внешнеторговое регулирование. С 50-х гг. в рамках ОЭСР начался процесс отмены количественных ограничений в торговле европейских стран. Римский договор о создании Общего рынка со своей стороны предусматривал прогрессивную, медленную либерализацию импорта с оговоркой stand still (т. е. запрещение любого возврата назад). В начале 1961 г. все контингентирование было упразднено государствами – основателями Общего рынка.

Таможенные пошлины в торговле внутри «шестерки» стран ЕЭС были устранены с 1 июля 1968 г. Одновременно был введен Единый таможенный тариф в торговле с третьими странами. Шесть стран, инициаторов Общего рынка, и три государства, присоединившиеся к ним в 1973 г., упразднили таможенные пошлины с 1 июля 1977 г. Переходный период для Греции закончился в 1985 г. Для Испании и Португалии был установлен переходный период в семь лет, который завершился в 1993 г., исключение составляют лишь некоторые продовольственные товары, для которых он был продлен до десяти лет. В течение этого периода таможенные пошлины постепенно сокращались, для Испании немного быстрее, чем для Португалии (от 10 до 15 % в год). С 1 января 1993 г. был полностью отменен таможенный контроль во взаимной торговле стран ЕС. Импортируемый товар, оформляемый таможней любой из стран ЕС, выпускается для обращения на всей таможенной территории Союза. Все требования к таможенному оформлению едины во всех странах ЕС. Римским договором предусмотрены защитные оговорки, которые позволяют временно отступать от принципа свободной торговли внутри Общего рынка. Некоторые из них имеют всеобщий характер. В случае возникновения или серьезной угрозы возникновения затруднений с платежным балансом страны либо в случае внезапного кризиса подобные меры могут быть срочно приняты согласно ст. 108 и 109 Договора. Допустимо также принимать специфические меры, распространяемые на товары, в основном сельскохозяйственные, или на некоторые сектора экономики, чтобы избежать отклонений торговых потоков, но при условии, что Комиссия на них согласится.

Римским договором предусмотрен *Единый таможенный тариф*. Изначально он был рассчитан как среднеарифметическое сборов, взимаемых на таможенных территориях стран – основательниц ЕЭС на 1 января 1961 г. Вследствие его установления у государств-членов возникли проблемы, поскольку значительно сократились таможенные пошлины во Франции и Италии и повысились пошлины, установленные Германией и Бенилюксом для стран – членов ЕЭС. В целом также снизился уровень производства в ЕЭС. Для применения Единого таможенного тарифа была проведена гармонизация таможенных правил (определение таможенной стоимости, страны происхождения товаров, унификация товарной номенклатуры и процедур таможенной очистки и др.).

Единый таможенный тариф Европейского союза ежегодно издается Комиссией Европейского союза в двух вариантах: официальное издание (Common Customs Tariff); интегрированное издание (Integrated Tariff of the European Communities, TARIC), содержащее более полную информацию. С 1 января 1988 г. Единый таможенный тариф основывается на восьмизначной номенклатуре, сформулированной согласно гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС). В интегрированном тарифе номенклатура расширена до 13 знаков. Девятая цифра, обозначенная звездочкой, зарезервирована для статистических целей отдельных стран – членов ЕС. Цифры с 10 по 13 детализируют тарифные позиции, что дает возможность регулировать импорт отдельных категорий товаров.

Официальное издание тарифа имеет две колонки. Первая колонка содержит автономные (законодательно установленные) ставки пошлин, которые являются максимальными и применяются редко. Пошлины на большинство товаров составляют от 4 до 25 % за некоторыми исключениями. Например, импортные таможенные пошлины на сахар составляют 80 %, на табачные изделия – 180 % и др. Масличные семена, корм для скота, минеральные продукты (кроме топлива), дерево, резина и другие импортируются беспошлинно. Во второй колонке указаны конвенциональные пошлины, применяемые к товарам, происходящим из стран, которым на основе ГАТТ или двусторонних соглашений предоставляется режим наибольшего благоприятствования. Для продуктов питания и сельскохозяйственной продукции эти пошлины на 10–30 % ниже автономных, и их среднеарифметический уровень составляет 12,4 %. Для остальных товаров пошлины РНБ составляют 25–70 % от автономных, а их средний уровень – 6,4 %. Интегрированный

тариф включает 11 колонок. В нем приводятся сведения не только о таможенных пошлинах, но и о других регуляторах внешней торговли. В седьмой колонке этого тарифа собраны фактически применяемые ставки пошлин: если установлены ставки РНБ, то применяются они, если же на данный товар конвенциональная пошлина не установлена, то взимается автономная пошлина. Ставки РНБ отсутствуют на такие «чувствительные» к конкуренции товары, как мясо птицы, молочные продукты, зерновые, сахар, вино и крахмал. Кроме того, в данной колонке отмечены те товары, которые облагаются импортными сборами одновременно с таможенными пошлинами или вместо них. Наконец, данная колонка содержит ставки пошлин, устанавливаемые на товары, которые ввозятся в пределах тарифных квот. Пониженные пошлины в рамках таких квот применяются к крупному рогатому скоту, говядине, некоторым видам рыбы, плодам цитрусовых, некоторым фруктам, фруктовой мякоти и сокам, кофе, какао-бобам, срезанным цветам и цветочным бутонам, газетной бумаге в рулонах, текстилю, некоторым ремесленным изделиям из железа и стали, а также из цветных металлов. Здесь же указаны временно пониженные пошлины на ряд товаров из некоторых стран.

Европейский союз имеет шесть схем предоставления преференций.

Общая система преференций (ОСП), предоставляемых развивающимся странам. Ставки пошлин ОСП приводятся в восьмой колонке Интегрированного тарифа. Происхождение товаров, подпадающих под данную схему, должно соответствовать правилам, определенным Соглашением об ОСП, и подтверждаться сертификатом происхождения по форме «А». Необходимо также соблюдать требования прямой отгрузки товара из страны-экспортера в ЕС. Таможенными пошлинами не облагаются все произведенные в развивающихся странах промышленные изделия и полуфабрикаты, за исключением некоторых «чувствительных» к конкуренции товаров, выведенных за пределы схемы ОСП (черные металлы, текстиль). Их ввоз ограничивается определенными квотами или может быть предметом ограничений в соответствии с защитной оговоркой (т. е. для защиты национальной экономики). Для 47 наименее развитых стран, а также для некоторых стран Латинской Америки некоторые количественные ограничения не применяются и преференции действуют в расширенном объеме. В рамках ОСП пошлины на ввоз из развивающихся стран ряда аграрных продуктов и продуктов питания (около 700 тарифных позиций) понижены от 20 до 60 %. Импорт сельскохозяйственных товаров

(около 1400 позиций) из наименее развитых стран осуществляется беспошлинно. Из схемы ОСП полностью или частично исключены живые животные, мясо, домашняя птица, рыба, молочные продукты, овощи, крупы, масличные семена, сахар, вино, корм для животных. Консервированные ананасы, кофе, чай, а также необработанный табак (кроме китайского) ввозятся по преференциальным ставкам в пределах тарифных квот. Схема ОСП ЕС распространена на Россию с 1 января 1993 г.

Льготы для 69 стран АКТ (Африки, Карибского бассейна и Тихого океана). Данные страны пользуются расширенными льготами по сравнению с ОСП, предоставляемыми в рамках Ломейской конвенции. Из этих стран беспошлинно ввозятся любые товары, кроме некоторых минеральных и аграрных продуктов (риса, кукурузы, говядины, свежих апельсинов). Особый режим существует также для рома, сахара и бананов.

Льготы для стран Северной Африки и Ближнего Востока (Алжир, Марокко, Тунис, Египет, Иордания, Ливан, Сирия). Данные страны также пользуются расширенными льготами по сравнению с ОСП: обеспечивается свободный ввоз в страны ЕС промышленной продукции, а с 1995 г. – традиционных сельскохозяйственных продуктов.

Соглашение о свободной торговле с ЕАСТ. Беспошлинно ввозятся любые промышленные изделия и полуфабрикаты, происходящие из этих стран (за исключением некоторых изделий из черных металлов из Исландии), а также преференции предоставляются для некоторых видов сельскохозяйственных продуктов и продуктов питания. Ставки пошлин для ЕАСТ содержатся в девятой колонке интегрированного тарифа.

Соглашения об ассоциации. Соглашение подписано с Турцией, Мальтой, Кипром (беспошлинный ввоз промышленной продукции), а также с Польшей, Чехией, Словакией, Венгрией, Болгарией, Румынией, Латвией, Литвой, Эстонией (в течение десяти лет должна быть создана зона свободной торговли, а до тех пор ряд товаров ввозится беспошлинно в пределах тарифных квот).

Соглашение о свободной торговле продукцией. Данное Соглашение подписано с Израилем. При регулировании импорта применяются также ***паратарифные меры.*** Например, в рамках всего ЕС устанавливается дополнительная пошлина на муку, некоторые виды сахара и товары, содержащие сахар. Кроме того, в отдельных странах ЕС применяются дополнительные импортные сборы. В Великобритании с импортного автомобиля взимается налог в размере 10 % его оптовой цены. В Дании взимается сбор

на охрану окружающей среды (со стоимости одноразовой посуды; химикатов, используемых для изготовления торговой упаковки для жидкостей; с озоноразрушающих веществ). Облагаются налогом также товары, выделяющие углекислый газ. При импорте автомобилей и прогулочных судов уплачивается регистрационный сбор и др. Во Франции с ряда ввозимых товаров взимаются парафискальные налоги по ставкам от таможенной пошлины (на кожу, шкуры, кожаные изделия, текстиль, бумажную массу, некоторые виды бумаги и картона, чернослив), а также специальный налог на овощи и жир морских животных, импортируемую лесную продукцию, зерновые и изделия из них. В Греции при ввозе товаров из стран, не входящих в ЕС, взимается налог на переводы иностранной валюты от 250 до 5000 драхм. С любой импортной сделки стоимостью свыше 200 тыс. драхм взимается импортный сбор по ставке 1 %, но не свыше 5000 драхм. В Австрии за весь импорт взимается сбор на развитие торговли по ставке 0,3 %, а также статистический сбор 1,2 шиллинга на 1000 кг массы брутто; в целях охраны окружающей среды введен специальный налог на нефть, исчисляемый на основе средней стоимости импорта нефти за последний квартал. В Швеции с целью защиты растений облагаются налогом луковицы, живые растения, некоторые корнеплоды, срезанные цветы и др. Взимается также налог на контейнеры, содержащие напитки. Импорт рекламных материалов облагается налогом на рекламу и информацию по ставке 11 %.

Важнейшим из внутренних налогов, которым облагаются импортируемые в страны ЕС товары, является ***налог на добавленную стоимость*** (НДС). Фактический разброс базовых ставок НДС по разным странам достаточно велик: от 12 % в Люксембурге и Испании до 25 % в Дании и Швеции. Пониженные ставки НДС, которые должны быть не ниже 5 %, могут устанавливаться на продукты питания, напитки (кроме алкогольных), применяемые в сельском хозяйстве товары и услуги (кроме машин и оборудования), лекарства, книги, газеты, социальное жилищное строительство, услуги в пограничном деле.

Во всех странах ЕС применяются ***акцизы.*** Система их взимания в различных странах весьма разнообразна. Тем не менее с 1 января 1993 г. введены минимальные ставки акциза на некоторые товары (сигареты, дистиллированный спирт, бензин, дизельное масло, топливный мазут, сжиженный газ).

В рамках ЕС проводится Единая аграрная политика (ЕАП), направленная на планомерное регулирование европейского рынка сельскохозяйственной продукции в целях сохранения социального равновесия. Европейский союз признает

необходимым применение *мер контроля над ценами* для поддержания на определенном уровне цен на продукцию, производимую европейскими фермерами. Для того чтобы обеспечить повышение цен на импортную продукцию до требуемого уровня, применяются «скользящие» сборы. Живые животные, мясо, молочные продукты, зерновые, некоторые овощи и фрукты и продукты из них, масличные семена облагаются ***импортными сборами.*** Товары, к которым применяются эти сборы, в таможенном тарифе ЕС помечены значком AGR. В зависимости от продукта сбор взимается вместо пошлины или вместе с ней. В дополнение к импортному сбору с некоторых товаров, отмеченных в интегрированном тарифе, взимается ***сельскохозяйственный сбор.*** Им облагаются некоторые живые животные, мясо, молочные продукты, свиной и птичий жир. Сельскохозяйственный сбор взимается по специфическим ставкам, которые устанавливаются регламентами КЕС. Еще одним видом дополнительных платежей в связи с импортом аграрной продукции является ***компенсационный сбор,*** который применяется к свежим овощам и фруктам, а также к некоторым рыбопродуктам. На данные виды продукции в начале каждого хозяйственного года устанавливаются справочные цены на основе цен производителей ЕС. Импортная цена, исчисляемая как цена продажи импортных товаров на рынке ЕС за вычетом таможенных сборов, не должна снижаться ниже справочной. Если импортная цена на товар, ввозимый из определенной страны, держится на более низком уровне в течение двух дней подряд, то вводится компенсационный сбор, равный разнице между справочной и фактической ценами. Справочные цены на виноградный сок и вино приведены в приложении к интегрированному тарифу. Остальные справочные цены устанавливаются текущими регламентами ЕЭС. Размеры компенсационных сборов изменяются в зависимости от мировых и единых цен ЕС на сельскохозяйственные товары (при снижении мировых цен размер сбора увеличивается, при увеличении – снижается).

Налогообложение некоторых товаров, производимых из сельскохозяйственной продукции, включает переменный компонент. К этим товарам относятся йогурт, кефир с фруктами, маргарин с молочным жиром, кондитерские изделия с сахаром, шоколад, изделия из круп, картофеля и сладкой кукурузы, заменители чая и кофе с добавлением сахара и молочного жира, супы и бульоны, мороженое, концентраты протеина, крахмала и некоторые другие продукты, помеченные в таможенном тарифе значком МОВ.

Контроль над ценами осуществляется также с помощью

антидемпинговых мер. Антидемпинговое расследование может возбуждаться по жалобе производителей или их организаций в КЕС. Под *нормальной стоимостью товара* понимается сравнимая цена, уплаченная за аналогичный товар в ходе обычных торговых операций на внутреннем рынке страны-производителя или страны-экспортера, либо сравнимая цена, уплаченная за товар, экспортированный в любую третью страну. Экспорт товара в ЕС по более дешевой цене рассматривается как демпинг, который может нанести ущерб европейской промышленности. Приняв решение о возбуждении дела, Комиссия назначает расследование. Расследование должно доказать, с одной стороны, факт поставки товара из-за границы по заниженной цене, т. е. наличие демпинга, а с другой – факт нанесения ущерба национальной промышленности в результате поставки товара по экспортной цене ниже той, которая сложилась на внутреннем рынке страны-экспортера или на рынке третьей страны. Под *ущербом* понимается вызванное импортом сокращение значительной части национального производства или реальная угроза его сокращения. При этом в течение расследования на срок до четырех месяцев могут быть введены временные антидемпинговые пошлины. Для того чтобы продолжать ввозить соответствующие товары, импортер должен внести на таможне залог на сумму временной пошлины или представить гарантии ее уплаты.

Если во время расследования экспортер пересматривает свои цены или прекращает экспорт по демпинговым ценам, расследование может быть прекращено. Если же этого не происходит, а расследование подтверждает наличие как демпинга, так и ущерба, то вводятся постоянные антидемпинговые пошлины на срок до пяти лет. Антидемпинговые пошлины устанавливаются либо в процентах к таможенной стоимости товара, либо в абсолютном выражении как разность между нормальной стоимостью и экспортной ценой (франко-граница ЕС). Величина пошлины не может превышать величину демпинга. Она взыскивается сверх таможенной пошлины. Добровольно принятые в ходе расследования обязательства экспортера также действительны в течение пяти лет.

Антидемпинговые меры – сильный экономический инструмент, применяемый импортирующей страной против нежелательного с ее точки зрения импорта. Для импортера фактически закрывается доступ на внутренний рынок данной страны. Это связано с особенностью начисления и взимания антидемпинговой пошлины. Иногда общая сумма пошлины может

исчисляться миллионами долларов, поэтому сам факт начала антидемпингового расследования далеко не всегда подтверждает обоснованность жалобы истца. Таким образом, угроза начать антидемпинговое расследование сама по себе становится антидемпинговой мерой, фактически ограничивающей импорт задолго до возможного установления дополнительной пошлины. Антидемпинговые расследования проводятся странами ЕС в целях сдерживания импорта из третьих стран. Антидемпинговое законодательство также предусматривает возможность введения антидемпинговых пошлин на территории всех стран ЕС независимо от того, в какую страну ввезен товар. В последнее время расширилась практика проведения антидемпинговых расследований и применения антидемпинговых санкций против иностранных поставщиков товаров, в том числе из России. Если в 70-х гг. XX в. антидемпинговая политика была главным образом направлена на поддержание металлургической промышленности, то в 80–90-х гг. XX в. она применяется в основном для защиты европейской промышленности в области развития высоких технологий (в частности, полупроводников, видеомагнитофонов, телевидения).

Компенсационные пошлины вводятся, если установлено, что производство и (или) экспорт товаров, ввозимых в ЕС, субсидируется, что наносит ущерб европейской промышленности. Порядок их введения в целом сходен с антидемпинговой процедурой.

Количественные ограничения **(*квоты*)** устанавливаются на импорт в страны ЕС из отдельных стран стальной продукции, сырого табака, текстиля, химикатов, обуви, изделий из стекла и др., в частности стальных изделий из России и других стран СНГ. Импорт хлорфторуглеродов (фреонов) и других товаров, упомянутых в Монреальском протоколе 1987 г. о веществах, разрушающих озоновый слой, допускается только из стран, подписавших данный Протокол.

Импортные запреты вводятся на ряд товаров с целью охраны здоровья людей (наркотики), защиты растительного и животного мира, природы (ядохимикаты). В группе импортных запретов появляются новые, ранее не практиковавшиеся, например запрет на импорт 13 видов пушнины (по причине отлова зверей с применением жестоких методов: капканы и другие «негуманные» приспособления). Предполагается, что от введения такого запрета сильно пострадают канадские и американские экспортеры, однако это может отразиться также на продаже пушнины из России.

Запрещен любой импорт фреонов из стран, не подписавших

Монреальский протокол. Не допускаются реализация и использование любых ядохимикатов, за исключением специально разрешенных странами ЕС.

По санитарным соображениям вводятся временные запреты на ввоз животных и растительных продуктов из стран, где зарегистрированы определенные заболевания.

Добровольные ограничения экспорта. Ряд стран берет на себя обязательства по ограничению поставок в страны ЕС определенных видов продукции (например, автомобилей, станков, грузоподъемников, шарикоподшипников, телевизоров, кинескопов, видеомагнитофонов, микроволновых печей из Японии, сыра из Австралии, Новой Зеландии, Канады). В рамках многостороннего Соглашения по текстилю ЕС поддерживает режим экспортных ограничений в торговле с Аргентиной, Бразилией, Китаем, Чехией, Словакией, Гонконгом, Венгрией, Индией, Индонезией, Республикой Кореей, Макао, Малайзией, Пакистаном, Перу, Филиппинами, Польшей, Румынией, Шри-Ланкой, Сингапуром и Таиландом. Классификация ЕС содержит 161 категорию текстиля и одежды, из которых 123 являются объектами торговой политики ЕС в области текстиля и подлежат регулированию. В соглашениях с различными странами ограничивается ввоз от одной до десяти категорий продукции.

Автоматическое лицензирование. Наблюдение за импортом, который может нанести ущерб производителям ЕС, осуществляется как на уровне Европейского союза, так и на национальном уровне. Для осуществления сделки необходимо получить соответствующий документ. Эта процедура позволяет органам ЕС иметь полную информацию о ввозе товара, и если результаты наблюдения свидетельствуют об ущербе, могут быть приняты меры по ограничению импорта (установление импортных квот и др.). Именно на основании данной процедуры в августе 1993 г. были введены количественные ограничения на импорт алюминия из России. В феврале 1994 г. российское правительство приняло на себя обязательства по добровольному ограничению экспорта данного металла.

На уровне ЕС осуществляется наблюдение (мониторинг) за импортом: отдельных видов текстиля и обуви из всех стран; видов текстиля из Египта, Мальты, Марокко, Туниса и Турции; некоторых видов обуви из Республики Кореи и Тайваня; станков, компьютеров, автопогрузчиков, электромеханических инструментов, легковых автомобилей, грузовиков и мотоциклов из Японии; видеомагнитофонов и телевизоров из Японии и Республики Корея; некоторых текстильных изделий из Бангладеш, Албании, Эстонии, Латвии и Литвы; кислых вишен из

Боснии и Герцеговины, Хорватии, Словении, Македонии и Черногории; некоторых видов обуви из Китая, Республики Кореи и Тайваня. Подлежит мониторингу импорт алюминия из стран бывшего СССР. Установлено статистическое наблюдение за импортом некоторых сельскохозяйственных продуктов из средиземноморских стран. Осуществляется также наблюдение за большей частью импорта из стран с государственной системой торговли (если Россию ЕС исключил из списков таких стран по соглашениям 1994 г. и 1995 г., то некоторые другие страны СНГ по-прежнему остаются в списке этих государств), а также за импортом наркотиков и психотропных средств. На национальном уровне автоматическое лицензирование применяется в странах Бенилюкса и Италии по отношению ко всем товарам из Японии и Гонконга, являющимся объектами национальных количественных ограничений и наблюдения за импортом. Для ввоза ряда товаров, являющихся предметом ЕАП (зерновых, свинины, говядины и телятины, баранины и козлятины, вина, молочных продуктов, сахара, семян), требуется импортный сертификат. Лицензирование импорта обеспечивает поддержание объема импорта ряда товаров на определенном уровне, способствует охране диких животных и растений.

Лицензия необходима для ввоза следующих товаров: живого скота, мяса и мясопродуктов, молока, сливок, простокваши, сыра, гороха, бобов, сливок, грибов, гибридов сладкой кукурузы для посева, маниоки, сладкого картофеля, сушеных фиников, крахмала из побегов, временно консервированных фруктов, зерновых и продуктов мукомольной промышленности, сахарной свеклы, оливкового масла, сахара и патоки, сахарных сиропов, апельсинового сока, вина, отходов пищевой промышленности, готовых кормов для животных. Товары, требующие лицензирования, отмечены в интегрированном тарифе.

Предварительные разрешения требуются также для импорта товаров, торговля которыми регулируется Конвенцией по международной торговле редкими и исчезающими видами дикой фауны и флоры. Эти товары помечены в пятой колонке интегрированного тарифа значком CITES. К ним относятся некоторые виды живых животных и растений, мясо, рыба, китовый ус, жиры и масла морских животных, кожа и кожаные изделия, меха, музыкальные инструменты, огнестрельное оружие и пр.

Лицензии выдаются на национальном уровне, но имеют силу для всех стран ЕС. В отдельных странах действует система предварительного разрешения на национальном уровне. В Бельгии лицензируется свежее мясо, в Дании – детекторы дыма,

во Франции – масла, масличные семена, сахарин, сыворотки и вакцины, измерительные инструменты, токсичные отходы, в Греции – электробытовые приборы и ионизирующее радиационное оборудование, в Ирландии – растительные продукты, в Испании – звукозаписывающая аппаратура и аудиовизуальные материалы. В некоторых странах ЕС установлена ***государственная монополия*** на импорт отдельных товаров, например на импорт спичек во Франции (из-за пределов ЕС) и Греции (из-за пределов ОЭСР).

Технические барьеры. Особое место среди административных инструментов регулирования внешней торговли занимают различные технически и другие специальные ограничения: международные, региональные и национальные стандарты, система сертификации и инспекции качества продукции, требования к ней с точки зрения безопасности и экологии, санитарно-гигиенические и ветеринарные нормы, а также требования к упаковке и маркировке. Технические барьеры порой носят протекционистский характер и считаются эффективным средством ограничения импорта в интересах национальных производителей аналогичной продукции.

В странах ЕС большое внимание уделяется безопасности потребительских товаров, причем между странами налажена система соответствующей взаимной информации.

При ввозе в страны ЕС мяса и рыбы требуются ветеринарный сертификат и сертификат системы здравоохранения, которые выдает признанная ЕС официальная ветеринарная инстанция страны-экспортера. Мясопродукты должны иметь официальную «отметку о здоровье» (Health Mark). При их импорте, а также импорте свежих овощей и фруктов при таможенном контроле проводится также проверка их соответствия стандартам качества ЕС. Пищевые продукты, ввозимые для переработки в ЕС, должны иметь сертификат переработки, выданный управлением по контролю импорта. В соответствии с санитарными правилами установлены допустимые пищевые добавки и их максимальный уровень, а также максимально допустимое количество остатков пестицидов в пищевых продуктах. Строгие правила безопасности действуют в отношении мыла, косметики, туалетных принадлежностей, моющих средств, лекарств, пластиковой упаковки для продуктов, удобрений, пестицидов и т. п. При импорте растений, выкопанных с корнем, фруктов, овощей, срезанных цветов необходим фитосанитарный сертификат. Свежие фрукты и овощи, подвергшиеся радиоактивному облучению для увеличения срока хранения, должны быть соответствующим образом отмечены. Автотранспортные средства

контролируются с точки зрения минимального загрязнения окружающей среды. Установлены нормы выделения окиси углерода, оксидов азота, углеводородов, летучих органических соединений и частиц, а также допустимый уровень шума и др. Проверке безопасности подлежат и многие другие товары (станки, детская одежда, игрушки, электробытовые приборы, горючие жидкости и др.).

В своей политике ***экспортного регулирования*** ЕС придерживается принципа свободного осуществления экспорта в третьи страны. Экономический контроль и ограничения экспорта распространяются в ЕС на сравнительно небольшую группу товаров. Экспортные ограничения в странах – членах ЕС применяются для безопасности стран-членов, сохранения их национального богатства, защиты промышленной собственности, охраны жизни и здоровья населения, внешней среды, а также для обеспечения выполнения обязательств по их международным и двусторонним соглашениям, при необходимости – для удовлетворения собственных потребностей в некоторых видах сырья и материалов, которые могут оказаться для них дефицитными.

Количественные ограничения экспорта применяются в странах ЕС лишь в отношении небольшого числа продуктов, которые считаются дефицитными, в целях удовлетворения собственных потребностей стран-членов в этих продуктах. В настоящее время на уровне ЕС количественные ограничения экспорта сохранены лишь в отношении нефти и продуктов ее перегонки. Кроме того, предоставлено право сохранять ограничения экспорта в индивидуальном порядке по некоторым товарам.

Запреты экспорта странами ЕС применяются прежде всего по политическим соображениям. К ним относятся запреты на основе решений ООН. Прямой запрет поставок опасных отходов, включая радиоактивные, из ЕС действует в отношении стран, которые запрещают импорт этих материалов.

Добровольные ограничения экспорта применяются странами ЕС при поставках в другие страны продукции текстильной, швейной и обувной промышленности, черной металлургии, металлообрабатывающих станков, автомобилей, бытовой электроники, посуды и др.

Экспортный контроль и лицензирование применяются в ЕС в основном в связи с обязательствами, принятыми по международным соглашениям. Процедура такого контроля распространяется в ЕС на восемь химических продуктов, которые могут быть использованы для производства химического оружия

(лицензии выдаются национальным органам в индивидуальном порядке с учетом направления экспортера); на химические продукты, которые считаются вредными для здоровья людей и окружающей среды; на опасные материалы и отходы, включающие радиоактивные (если их экспорт прямо не запрещен, они подлежат экономическому контролю и ограничениям при перемещении за границы стран – членов ЕС); на наркотики и психотропные вещества, которые могут быть использованы для недозволенного или запрещенного изготовления лекарств (по Международной конвенции о незаконном перемещении наркотических веществ и психотропных веществ); на некоторые виды фауны и флоры, которые в соответствии с Конвенцией о международной торговле редкими видами животных и растений могут вывозиться лишь на основе экспортной лицензии или экспортного сертификата; на предметы культурного наследия (художественные, исторические, археологические ценности), которые вывозятся за границу на основе систем экспортного контроля и лицензирования, установленных в отдельных странах ЕС.

Внешняя торговля стран ЕС. Западная Европа – крупнейший центр международной торговли. В последние десятилетия ЕС сохраняет устойчивые позиции и в мировом экспорте, и в мировом импорте. Члены Европейского союза производят до 80 % промышленной продукции, 3/4 импорта и 4/5 экспорта всех стран Западной Европы. Уровень «открытости» экономики ЕС, измеряемый экспортной и импортной квотами, значительно выше, чем в других центрах мирового хозяйства. Однако страны ЕС в целом зависят от внешнего мира, за счет которого им приходится удовлетворять 45 % своих энергетических потребностей и самых необходимых сырьевых ресурсов.

Экспортная квота в среднем составляет около 25 %. Для отдельных, прежде всего малых, западноевропейских стран зависимость от внешнего рынка еще более существенная.

Большая часть (до 2/3) торговли стран ЕС приходится на взаимную торговлю (у всех стран ЕС этот показатель превышает 50 %, а у малых стран – 70 %), около 10 % – на торговлю с другими европейскими странами – членами ОЭСР, около 7 % – на торговлю с США, около 4 % – на торговлю с Японией, около 12 % – на торговлю с развивающимися странами. Несмотря на то что торговые контакты между отдельными европейскими странами играют весьма значительную роль во внешней торговле стран Европейского союза, региональный рынок европейских стран не может ограничить сферы деловой активности европейских компаний. Страны ЕС вынуждены общаться с другими секторами

мировой экономики, что обусловлено, в частности, ресурсной ограниченностью региона. Нефть, газ, уголь, лес, цветные металлы и многое другое страны ЕС получают из третьих стран. Кроме того, другие страны являются для Европейского союза важными рынками сбыта продукции, поскольку ЕС – крупнейший экспортер сельскохозяйственной продукции. Европейские пищевые и текстильные компании – мировые лидеры в своей отрасли. Традиционно сильные позиции занимает европейская химическая промышленность. Она поставляет на мировые рынки около 2/3 всего экспорта промышленных товаров по сравнению с 15 % США и 5 % Японии. Европейский союз является крупнейшим экспортером продукции машиностроения, даже без учета внутрирегионального оборота на западноевропейские страны приходится почти 30 % ее мирового экспорта (Япония – 18 %, США – 13 %).

Весьма прочные позиции занимает ЕС в области телекоммуникационного и аэрокосмического оборудования, оптоэлектроники. На западноевропейскую авиационную промышленность, которая экспортирует почти 1/3 своего выпуска, приходится около 1/4 мирового рынка гражданского авиастроения, но сохраняется отрицательное сальдо баланса ЕС в торговле высокотехнологичным информационным оборудованием, бытовой электроникой. Промышленно развитые страны остаются главными торговыми партнерами ЕС среди третьих стран, из которых можно выделить США и Японию. На долю промышленных товаров приходится около 80 % общего импорта стран ЕС из США. Производственное и транспортное оборудование – наиболее важная группа товаров, импортируемых из США. На нее пришлось около 1/2 совокупного импорта стран ЕС из США. Импорт сырья составляет 15 % общего импорта стран ЕС из США. Импорт трех наиболее важных групп товаров, импортируемых из США, к которым относятся офисное оборудование и компьютеры, прочие промышленные товары и электрооборудование, составляет около 30 % общего импорта стран ЕС из США. Импорт офисного оборудования и компьютеров из США составляет 35 % общего импорта стран ЕС этого товара. К товарам, потребность в импорте которых удовлетворяется в большой степени за счет импорта из США, относятся масленичные (35–40 % всего импорта этого товара в страны ЕС обеспечивается за счет импорта из США), измерительные инструменты (45 %), химические материалы и продукты ранее нигде не классифицированные (40 %), электрогенераторы (40 %) и прочее транспортное оборудование (35 %). Экспорт промышленных товаров составляет около 85 % от общего

экспорта из стран ЕС в США, экспорт производственного и транспортного оборудования – около 45 %, сырья – около 10 %. Основная продукция, экспортируемая в США из стран ЕС, – транспортные средства (около 10 % от общего экспорта из стран ЕС в США). Около 20 % совокупного экспорта транспортных средств из стран ЕС приходится на США. Следующей важной группой товаров, экспортируемых в США, являются электрогенераторы и специальное оборудование. Эти три группы товаров составили 25 % от общего экспорта из стран ЕС в США. Товарами, которые экспортируются главным образом в США, являются электрогенераторы, офисное оборудование, а также компьютеры и напитки. Главные торговые партнеры США из стран ЕС – Германия и Великобритания. Страны ЕС из Японии импортируют четыре группы товаров (транспортные средства; офисное оборудование; электрооборудование, ранее нигде не классифицированное; аудиои телеаппаратура), которые составляют более 60 % всего импорта стран ЕС из Японии. Импорт транспортных средств составляет около 25 % всего импорта стран ЕС из Японии и более 50 % общего импорта транспортных средств.

Экспорт стран ЕС в Японию менее однороден, чем импорт, и перечень экспортируемых товаров более широк. Так же как и в импорте, наиболее крупной группой товаров, экспортируемых в Японию из стран ЕС, являются транспортные средства. На них приходится около 1/6 общего экспорта из стран ЕС в Японию и 1/12 общего экспорта транспортных средств из стран ЕС. Кроме транспортных средств наиболее крупными товарными группами в экспорте являются медицинское оборудование, фармацевтическая продукция и прочие промышленные товары. Главным торговым партнером Японии из стран ЕС является Германия, сохраняющая за собой около 1/3 всего импорта и экспорта ЕС в Японию.

5.4. Международные региональные объединения на постсоветском пространстве

5.4.1. Торгово – экономические отношения в рамках СНГ

Анализ мирового опыта организации региональных экономических интеграционных формирований необходим для выработки и реализации адекватной стратегии и тактики экономического взаимодействия бывших союзных республик, объединившихся в Содружество Независимых Государств, а также при создании Союзного государства России и Беларуси и Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

Региональная экономическая интеграция – процесс экономического объединения, экономик интегрируемых стран региона. Каждая из объединяющихся стран в рамках нового регионального интеграционного формирования получает возможность восполнить путем оптимального разделения труда недостаток необходимых товаров, услуг, ресурсов, компенсируя их своим потенциалом в других областях. Региональная экономическая интеграция – процесс взаимного объединения национальных хозяйств на взаимном интересе двух и более государств региона, которая происходит между их субъектами хозяйствования (предприятия, фирмы, компании) и координируется на макроуровне. Тенденции в глобализации мировой экономики ориентируют на углубление и расширение интеграционных сфер.

Крушение СССР и потеря единого экономического пространства на 1/6 части суши определили главную характерную черту геоэкономической и геополитической ситуации на территории бывшего единого государства – размежевание образовавшихся новых суверенных стран. Однако в первые годы становления СНГ возникла проблема восстановления нарушенных между странами хозяйственных связей на качественно новой экономической основе.

Стоимостные объемы экспортных операций Содружества в среднем превышали объемы импорта за счет стран, являющихся экспортерами энергоресурсов, благодаря сохранению высоких цен на них на мировом рынке. Стоимостные объемы торговли со странами Содружества возросли в большинстве стран СНГ, но в меньшей степени, чем объемы торговли с другими странами мира. На фоне стабильной ситуации на валютных рынках стран

Содружества продолжается укрепление большинства национальных валют по отношению к доллару США, евро и российскому рублю. Несмотря на стабилизацию финансового положения в государствах Содружества, кредитование реального сектора экономики оставалось преимущественно краткосрочным, поскольку из-за высокой процентной ставки по долгосрочным кредитам банковское кредитование по-прежнему остается недоступным для большинства предприятий, вынужденных финансировать инвестиционные программы в основном за счет собственных средств. Значительно возрос объем наличных денег в обращении. Для стран Содружества период после его издания ознаменовался беспрецедентной – по количественным и качественным параметрам – ломкой системы торгово-экономических отношений на пространстве СНГ. Товарооборот – основной показатель экономического взаимодействия – между участниками Содружества сократился более чем в 5 раз. Если в начале 90-х гг. XX в. главными его составляющими были кооперационные связи между предприятиями, то сегодня – простой товарообмен. Существенное влияние на этот процесс оказывает широко пропагандируемая идея массового привлечения инвестиций из третьих стран, что в определенной степени деформирует кооперационные связи, а главное – закладывает основу для изменения внешнеэкономической взаимной ориентации партнеров.

Итогом произошедших изменений в системе торгово-экономических отношений между государствами – участниками СНГ явилось то, что в отличие от недавнего прошлого хозяйственные связи между странами Содружества (кроме Беларуси) стали играть для них меньшую значимость, чем торговые взаимоотношения со странами дальнего зарубежья. Экономическая интеграция как форма международных отношений в максимальной мере проявляет свою эффективность лишь при наличии сложившихся национальных хозяйств и эффективных национальных систем регулирования ими. Интеграция может придать лишь дополнительный импульс положительному развитию экономики государства, но она не может решить всех внутригосударственных проблем становления национального хозяйства. Именно поэтому главная цель всех государств – участников СНГ – формирование и всемерное развитие внутренних цивилизованных рынков для экспорта отечественных товаров и услуг, усиления экономического взаимодействия между странами.

Во всех государствах СНГ есть насущная потребность в глубокой структурной перестройке всего хозяйственного

комплекса, коренного преобразования его материально-технической базы, создании новых высокоэффективных производств. На первых порах решение этой задачи зависит главным образом от притока инвестиций и передовых технологий. Но, судя по опыту экономически развитых стран, ключевое значение имеет надежное обеспечение рынками сбыта соответствующих товаров, услуг. Жесткая конкуренция как на внешних, так и на внутренних рынках все еще недооценивается в странах СНГ. Свой потенциал вряд ли задействуют эти страны без опоры на взаимные кооперационные поставки и рынки сбыта собственной продукции и услуг. Параллельно с радикальным обновлением экономики на базе современной техники и технологии большинству стран СНГ предстоит модернизировать свои хозяйственные комплексы: нарастить экспортную базу, создать ряд импортозамещающих производств и обеспечить сбалансированное развитие внешнеэкономических связей, т. е. предстоит обеспечить все необходимые условия, чтобы избежать консервации технической отсталости на пороге предстоящего технического перевооружения.

Одной из характерных черт глобализации является проникновение иностранного капитала в экономику национальных хозяйств. Предприятия с иностранными инвестициями, расположенные на территории СНГ, осуществляют экспортно-импортные операции как внутри Содружества, так и на внешних рынках. Их внешнеторговый оборот возрос более чем в 10 раз, однако их доля в общем объеме экспортно-импортных операций Содружества невелика и составляет в среднем около 10 %. Деятельность предприятий с иностранным капиталом по экспорту в большей мере ориентирована на сотрудничество с государствами – участниками СНГ, в то время как сотрудничество по импорту ориентировано преимущественно на страны дальнего зарубежья. Этому же способствует традиционность сфер направления иностранных инвестиций. Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов в СНГ остаются добывающая промышленность, производство цветных металлов и сплавов, химическая промышленность. В связи с этим сомнения отдельных российских ученых в реальности интеграции в рамках СНГ, на наш взгляд, представляются недостаточно обоснованными. Интеграционные процессы в государствах СНГ предопределяются всей эволюцией мирового хозяйства, хотя, конечно, ход интеграционного объединения в Содружестве, его конкретные формы, конфигурация и масштабы будут во многом зависеть как от объективных условий – экономической ситуации в странах, так и субъективных факторов – политической воли

лидеров государств к объединению.

Макроэкономические показатели Содружества отстают от показателей в других мировых регионах. Если в СНГ доля взаимного товарооборота в общем объеме внешней торговли стран-партнеров в лучшие годы составляет около 30 %, то в НАФТА – почти 50, в Европейском союзе – более 60 %. Следовательно, географическое распределение внешнеторговых операций стран Содружества в течение многих лет остается относительно стабильным. По-прежнему доля взаимной торговли не достигает 1/3 общего объема экспортно-импортных операций стран СНГ.

Если накануне развала СССР (1988–1990) в межреспубликанский товарооборот было вовлечено около 25 % валового внутреннего продукта, то в настоящее время – менее 10 %. Сокращение взаимной торговли в рамках Содружества происходит с одновременной переориентацией внешнеэкономических связей большинства входящих в него стран на дальнее зарубежье. Если в начале 1990-х гг. на долю третьих стран приходилось около 30 % внешнеторгового оборота государств Содружества, то теперь – более 70 %.

Переориентация государств СНГ на рынки стран остального мира не может компенсировать экономических потерь от развала хозяйственных связей внутри Содружества. По некоторым оценкам, ежегодные потери только от демпинговых скидок, к которым страны СНГ вынуждены прибегать, чтобы проникнуть на рынки третьих стран, превышают 10 млрд дол.

Представляется, что не все бывшие союзные республики, ставшие суверенными государствами в результате распада СССР, в одинаковой мере готовы к интеграции в рамках СНГ.

Как свидетельствуют события последних лет, большинство стран СНГ пока явно не склонно идти на многосторонней основе дальше формирования зоны свободной торговли, да и то, резервируя при этом за собой право сохранения или введения, в случае необходимости, тех или иных ограничений на пути взаимного торгового обмена.

Динамика внешнеторгового оборота государств Содружества за последние годы имеет резко выраженную положительную тенденцию. Причем темпы роста внешнеторговых операций наблюдались примерно на одном уровне как во взаимной торговле, так и с другими странами мира. Однако доля взаимной торговли государств Содружества в общих объемах торговых операций этих стран в последние годы составляет менее 1/3.

Динамично развиваются торгово-экономические отношения Республики Беларусь со странами СНГ. Внешнеторговый оборот

Республики Беларусь 2012 г. (53,8 млрд дол.) превзошел уровень 2011 г. на 9,9 %. По данным статистической отчетности, экспорт товаров Республики Беларусь за 2012 г. в страны СНГ составил 23,7 млрд дол. и вырос на 16,2 % к 2011 г., а импорт – 30,1 млрд дол. и увеличился на 5,3 %.

За 2012 г. по сравнению с 2011 г. в целом товарооборот внешней торговли Республики Беларусь вырос более чем на 6,0 %, причем экспорт – на 11,0 %, импорт – на 1,4 %. Удельный вес стоимостного объема внешней торговли Республики Беларусь товарами с государствами Содружества вырос с 56,2 % во всем товарообороте внешней торговли в 2011 г. до 58,2 % – в 2012 г.

В стоимостном выражении наиболее динамично рос экспорт такой продукции, как шины, дорожная техника, топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, мясо и мясные продукты, тракторы, грузовые автомобили, части и принадлежности к автомобилям и тракторам, седельные тягачи, молоко и молочные продукты, обувь. Из важнейшей номенклатуры товаров в Беларусь в стоимостном эквиваленте ввезены нефтепродукты, сельскохозяйственные машины и механизмы, инсектициды и гербициды, грузовые автомобили, нефть, включая газовый конденсат, вагоны железнодорожные и трамвайные, седельные тягачи, каучук синтетический, прицепы и полуприцепы, провода изолированные и кабели, воздушные или вакуумные насосы, трубы из черных металлов, масло подсолнечное, ациклические спирты, зерновые культуры, рыба и двигатели внутреннего сгорания.

В 2012 г. практически на уровне 2011 г. сохранился ввоз частей и принадлежностей для автомобилей и тракторов, проволоки медной, лекарственных средств, металлообрабатывающих станков, арматуры для трубопроводов. Сократился в стоимостном отношении импорт черных металлов, приборов и устройств, применяемых в медицине, сахара сырца, циклических углеводородов. В области торгово-экономических отношений стран СНГ идет постоянная работа по уменьшению тарифных и нетарифных ограничений.

Правомерно констатировать, что механизмы функционирования зон свободной торговли в рамках СНГ прежде всего основываются на двусторонних соглашениях.

Попыткой разрешения накопившихся экономических противоречий и возможностью обеспечения ускоренной интеграции стало подписание между Россией и Беларусью в январе 1995 г. Соглашения о Таможенном союзе. В марте 1996 г. был подписан Договор об углубленной интеграции в экономической и гуманитарной областях. В 1999 г. на основе этих

документов уже пять стран – участниц СНГ (Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан) подготовили Договор о Таможенном союзе и едином экономическом пространстве, а также Протокол о мерах по обеспечению взаимодействия национальных валютно-финансовых систем в целях создания благоприятных условий для развития взаимной торговли. Эти документы обозначили русло для развития дальнейшего экономического сотрудничества на постсоветском пространстве.

В 2000 г. руководители России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана подписали договор об учреждении Евразийского экономического сообщества. В 2002 г. Украина, Армения, Молдова получили статус наблюдателей при Сообществе. В начале 2006 г. к ЕврАзЭС присоединился Узбекистан, однако затем республика приостановила свое членство в этой организации.

Оценка итогов внешней торговли государств – членов ЕврАзЭС за 2003–2012 гг. свидетельствует о наличии ряда проблем, среди которых: недостаточная адаптация внешнеторговых организаций и налоговых органов отдельных государств – членов ЕврАзЭС к работе в условиях взимания косвенных налогов по принципу «страны назначения»; сохранение топливно-сырьевой направленности взаимных экспортно-импортных операций; переориентация внешней торговли товарами стран Сообщества на рынки третьих стран, в частности переориентация экспортеров на более выгодные рынки сбыта в связи с существенным ростом цен на мировых рынках энергетических товаров; дальнейшая реализация национальных программ импортозамещения; отставание транспортной инфраструктуры от объемов взаимной торговли между государствами ЕврАзЭС; низкая конкурентоспособность производимой в государствах Сообщества продукции.

К основным задачам по развитию взаимной торговли в рамках Евразийского экономического сообщества следует отнести обеспечение в рамках ЕврАзЭС в Сообщество и исключение возникновения неоправданной конкуренции по тем или иным товарам. В связи с тем что итоги торговой либерализации на этапе режима свободной торговли уже себя исчерпали, необходимо развитие дальнейшего сотрудничества в рамках секторальных программ, в том числе предусматривающих производственную специализацию и кооперацию в отдельных отраслях промышленности, и прежде всего в машиностроении. Перспективы интеграции во многом будут определяться уровнем сотрудничества в реальном секторе экономики, для повышения которого необходимо сформировать единую политику, в том

числе и по уменьшению транспортной составляющей во взаимной торговле; продолжить продвижение по пути последовательной унификации законодательств в сфере регулирования внешней торговли государств – членов ЕврАзЭС.

Для создания идентичных условий торговли как в рамках Сообщества, так и в отношении третьих стран целесообразно продолжить работу по созданию правового поля, призванного обеспечить функционирование экономического союза. При этом документы, соответствующие нормам и правилам Всемирной торговой организации и направленные на ликвидацию барьеров в торговле, могут эффективно заработать. В первую очередь это касается унификации мер нетарифного регулирования внешней торговли и вопросов признания соответствующих разрешительных и подтверждающих документов. Следует активизировать работу по формированию единой системы технического регулирования, ветеринарных и фитосанитарных требований и мер.

Перед государствами – членами Евразийского экономического сообщества стояла задача завершения формирования экономического пространства. В рамках Евразийского экономического сообщества активизировались интеграционные процессы с целью эффективной реализации в полном объеме формирования единого экономического пространства. Формирование единого экономического пространства предусматривает не только свободу движения товаров, услуг, но и факторов производства, унификацию валютной, бюджетной, денежной и внешнеторговой деятельности, координацию в сфере макроэкономического, микроэкономического и социального регулирования.

Экономическая интеграция с Россией создает для Беларуси перспективу значительного расширения рынка сбыта товаров, которые благодаря своей относительной дешевизне и вполне приемлемому качеству имеют конкурентные преимущества на внутреннем рынке России, а также облегчения доступа к российским энергоносителям, за счет которых удовлетворяется подавляющая часть потребностей республики в газе и нефтепродуктах. Развертывание интеграционных процессов будет способствовать привлечению крупных российских инвестиций в белорусскую экономику. Это должно стать важным фактором устойчивого роста экономического потенциала республики, модернизации структуры производства и активизации рыночных реформ.

Как свидетельствует ряд важнейших документов – одним из наиболее важных направлений развития внешнеэкономической

политики Российской Федерации на среднесрочный период является развитие интеграционных процессов в рамках Союзного государства России и Беларуси, Евразийского экономического союза и Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана (ЕЭП).

В прогнозном периоде динамика внешнеторгового оборота стран СНГ будет формироваться под влиянием следующих основных факторов: расширение совокупного внутреннего спроса в условиях роста инвестиций и повышения реальных доходов населения; усиление государственного контроля во внешнеэкономической сфере при одновременном сохранении либерального и предсказуемого торгово-политического режима; сохранение в целом благоприятной конъюнктуры на мировых рынках сырьевых товаров. Расширение совокупного спроса будет сопровождаться увеличением импорта товаров, особенно инвестиционных и обладающих очевидными конкурентными преимуществами. Позитивное влияние на импортную динамику окажут также валютно-финансовая стабильность и укрепление российского рубля.

В структуре российского экспорта будут преобладать нефтепродукты, природный газ, уголь, черные и цветные металлы, готовые изделия из них более глубокой степени обработки, химические товары (прежде всего базовые органические химикаты, полимерные материалы) и удобрения, лесобумажная продукция, машинно-технические изделия, продукция автомобилестроения, продовольственные товары (зерновые, рыбные продукты). В свою очередь будет возрастать импорт в Россию инвестиционных товаров для модернизации производственной базы российской промышленности. В импорте ожидается дальнейший рост машиностроительной продукции (в основном транспортных средств и сельскохозяйственной техники). Будут сохранены на достаточно высоком уровне поставки многих товарных групп продовольствия, в том числе мяса свежего и мороженого, молока и сливок. В структуре белорусского экспорта в Россию на среднесрочный период будут представлены оборудование и механизмы, тракторы, автобусы, телевизоры, холодильники, цемент, шины, обувь, текстильные изделия, продовольственные товары (в первую очередь мясо, молоко, молочные изделия, яйца, картофель). В импорте на ближайшую перспективу будут преобладать топливо-энергетические товары, черные и цветные металлы, машины и оборудование, продукция химической промышленности, продовольственные товары (рыба, растительное масло). Позитивное влияние на увеличение

товарооборота Беларуси со странами СНГ будут оказывать предпринимаемые усилия для дальнейшего развития интеграционных процессов, модернизация производственной базы в государствах – участниках СНГ, реализация мероприятий по поддержке экспорта, унификация внешнеторговых режимов, снятие ограничений во взаимной торговле. Беларусь и Россия будут реализовывать союзные программы и проекты в области экономики, создавать межгосударственные финансово-промышленные группы, обеспечивать дальнейшее расширение и углубление торгово-экономических связей, объединение энергетических, транспортных систем и др.

В среднесрочный период возрастут поставки из Беларуси в Россию продукции машиностроения, в том числе средств наземного транспорта и электрических машин.

Увеличения товарооборота Республики Беларусь с государствами – членами Евразийского экономического союза можно ожидать за счет развития сотрудничества в реальном секторе экономики, направленного на совместное развитие производства в ключевых отраслях экономики (энергетика, транспорт, связь и агропромышленный комплекс). В рамках реализации приоритетных направлений развития Евразийского экономического союза и с учетом Перечня приоритетных направлений науки и наиболее актуальных технологий будут осуществляться проекты и межгосударственные программы в области информационных технологий, биотехнологий, новых материалов и нанотехнологий, экологии и природопользования, горного дела и металлургии, нефтехимии, альтернативных источников энергии. Кроме того, будут разработаны и реализованы целевые межгосударственные программы и проекты в области микроэлектроники, построения надежной ядерно-топливной составляющей энергетической базы, транзита, производства, продажи и сервисного обслуживания сельскохозяйственной техники, легкой промышленности.

Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь будет направлена на создание благоприятных условий для повышения эффективности экономики, ее модернизации на основе углубления взаимодействия страны с мировым сообществом. Экономическая интеграция с Российской Федерацией является одним из важнейших направлений многовекторной внешнеэкономической политики Республики Беларусь. Внешнеэкономическая деятельность в рамках Союзного государства будет направлена на координацию преобразований во внешнеэкономической сфере; согласование внешнеэкономической политики в отношении третьих стран и

международных организаций в целях последовательного отстаивания экономических интересов обеих стран и продвижения товаров и услуг на международном рынке; достижение конкретных преимуществ интеграции Беларуси и России на международном рынке.

С целью создания единого таможенного пространства, по мнению ведущих специалистов, в области интеграции необходимы: более тесная координация таможенно-тарифной политики; идентификация важнейших нормативно-правовых актов; формирование наднациональных органов управления в области торговой и таможенной политики; разработка и реализация скоординированного комплекса мер нетарифного регулирования; развитие современной инфраструктуры внешнеэкономической деятельности, товаропроводящих сетей; открытие центров сервисного обслуживания и сборочных производств. Необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу оформления таможенных процедур, проводить согласованные мероприятия по отмене на взаимной основе таможенного контроля и таможенного оформления на белорусско-российской границе.

В рамках регионального интеграционного объединения с целью дальнейшего развития интеграционных процессов правомерно осуществлять комплекс мер, направленных на создание взаимовыгодной странам регионального интеграционного объединения интегрированной экономической системы, основанной на общности целей и задач национальных экономик, нацеленных на взаимодополняемость хозяйств, а также объединение ресурсов для эффективного развития международного и национальных комплексов; гармонизацию внешнеэкономического и таможенного законодательства, отмену изъятий из режима свободной торговли, введение единого порядка взимания косвенных налогов, введение взаимовыгодных условий для перемещения грузопотоков, осуществления транзита товаров и услуг; формирование эффективного механизма платежно-расчетных отношений; проведение согласованной макро-, микроэкономической и структурной политики; активное вовлечение хозяйствующих субъектов в интеграционные процессы, в том числе путем формирования транснациональных корпораций и финансово-промышленных групп; создание совместных рынков товаров и услуг (энергетического, рынка наукоемких технологий и рынка машиностроительной продукции, аграрного рынка и т. д.), активное продвижение на рынки третьих стран продукции совместного производства.

Реализация перечисленных мер позволит перейти к

следующему этапу интеграции – активному формированию экономического союза. Как свидетельствует мировой опыт, в рамках следующего этапа интеграции первостепенное значение отводится формированию и реализации единой торгово-экономической политики по отношению к третьим странам.

Можно выделить пять областей, в которых сотрудничество в рамках СНГ может активно осуществляться: создание единой таможенной и транспортной инфраструктуры, оптимизация работы финансовых систем, регулирование трудовых миграционных потоков и объединение энергетических систем.

В последнее время в рамках СНГ также активизировались интеграционные процессы с целью эффективной реализации в полном объеме режима свободной торговли, создания единой таможенной территории и в перспективе – формирования единого экономического пространства.

5.4.2. Торгово – экономическое сотрудничество Беларуси и России

Наиболее существенных экономических результатов в интеграционном объединении на постсоветском пространстве достигли Россия и Беларусь. В Союзном государстве формируется свой бюджет, финансовые средства которого направляются на разработку важнейших производственных и социально-экономических программ. Практически создана зона свободной торговли. Завершается строительство единой Таможенной территории. Проводится синхронизация экономических реформ. Продолжается работа по гармонизации правовых и нормативных актов.

За период белорусско-российской интеграции товарооборот двух стран вырос втрое. По мнению экономистов, результаты взаимной торговли подтверждают эффективность Союзного государства. Рост товарооборота стал устойчивой тенденцией в развитии белорусско-российского экономического взаимодействия.

Одним из главных направлений союзного строительства по-прежнему остается курс на расширение сотрудничества Беларуси с российскими регионами. В первую десятку торговых партнеров нашей страны входят Тюменская область, Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Пермский край, Смоленская и Нижегородская области, Республика Татарстан, Самарская и Свердловская области.

В рамках Союзного государства реализуется большое число совместных промышленных и научных программ, в которые с

каждым годом вовлекается все большее количество субъектов хозяйствования и граждан обеих стран. Один из наиболее крупных проектов – программа развития дизельного автомобилестроения. В рамках этой программы запущено производство дизельных двигателей, соответствующих международным экологическим стандартам Евро-3 и Евро-4. Объем инвестиций в проект составляет 160 млн евро. За этими цифрами и проектами стоит развитие инфраструктуры десятков российских и белорусских предприятий, внедрение на них новых технологий, а значит, выпуск конкурентоспособной продукции, которая не только будет востребована на внутреннем рынке, но и способна стать значительной статьей экспорта союзного продукта. Программа развития дизельного автомобилестроения реанимировала в России целую отрасль, вывела на новый уровень ряд белорусских предприятий, дала гарантированную занятость тысячам рабочих и инженеров в различных городах России и Беларуси.

По белорусским транспортным путям Россия осуществляет до 70 % экспорта в страны Европейского союза. Беларусь находится на пересечении железнодорожных и автомобильных магистралей, систем нефте-, газо– и продуктопроводов, систем связи, водных и воздушных путей сообщения между промышленно развитой Западной Европой и богатой природными ресурсами Азией, что благоприятствует развитию в республике различных отраслей промышленности, производственной и социальной инфраструктуры.

Основу национальной экономики Беларуси – главный фактор экономической безопасности страны – составляет ее промышленный комплекс. На его долю приходится почти половина всех основных производственных фондов республики, около 30 % валового внутреннего продукта и более 27 % занятых в национальной экономике. В Беларуси получил развитие ряд отраслей народного хозяйства, до сих пор обеспечивающий своей продукцией все независимые республики, а также многие зарубежные страны (тракторы «Беларусь», большегрузные автомобили, электронно-вычислительная техника). В республике хорошо развиты машиностроение и металлообработка, производство строительных материалов и конструкций, радиоэлектроника, химическая и нефтехимическая промышленность, деревообработка, текстильная, трикотажная, обувная промышленность, сельское хозяйство.

Структура экспортно-импортных операций существенно не изменяется на протяжении длительного времени. В составе российского импорта из Республики Беларусь преобладают

машины и транспортные средства, продовольственные товары, продукция химической промышленности, текстиль и текстильные изделия. На российский рынок работает значительная часть белорусской промышленности, прежде всего машиностроение. Доля машиностроения в белорусском экспорте в России составляет 36–38 %, что заметно выше ее доли в экспорте в другие страны. Некоторые виды этой продукции занимают ведущие позиции на российском рынке. В течение последних лет Россия непосредственно поддерживала машиностроение Беларуси с помощью реализации совместных программ и размещения заказов своего военно-промышленного комплекса. Главным образом это средства спутниковой и космической связи, оборудование для радиостанций, радионавигационные устройства и другая продукция наукоемких технологий. На долю России приходится более 60 % товарооборота Беларуси, т. е. Российская Федерация является для нее основным торгово-экономическим партнером. Основу экспорта Российской Федерации в Республику Беларусь составляют товары минерально-сырьевой группы: сырая нефть, природный газ и черные металлы (41,5 %). Ежегодно в республику поставляется до 18 млн т нефти и до 16 млрд $м^3$ газа.

Общие экономические интересы субъектов хозяйствования Беларуси и России имеются прежде всего в области поставок продукции производственно-технического назначения. Анализ товарной структуры показывает, что импорт продукции из России ориентирован в основном на обеспечение потребностей реального сектора экономики Беларуси. Ввоз в республику представляет собой в основном сырьевые и потребительские товары, не производимые в Беларуси. Импорт из России составляют товары, считающиеся более чем на 80 % критическими по значимости и инвестиционными по форме.

Белорусские мощности по производству отдельных видов оборудования и переработки некоторых видов сырья вполне сопоставимы с потенциалом российских предприятий. Выпуск оборудования для животноводства и кормозаготовок составляет почти 96 % аналогичных мощностей в России, электродвигателей переменного тока – 62, литейного оборудования – 53, химических волокон и нитей – 59, минеральных удобрений – 35, металлорежущих станков – 25 %.

России весьма выгодно получать продукцию из Беларуси, поставляя взамен топливные ресурсы и некоторые виды сырья и минералов. Беларусь в состоянии поставлять в Россию до 55 % номенклатуры комплектующих для производства грузовых автомобилей, 25 % – для металлорежущих станков. Указанные

виды продукции конкурентоспособны и в России, и во всем СНГ. Создание предприятий по производству продукции в России невыгодно, поскольку требует значительных инвестиций в валюте. Около 35 % общего объема экспорта занимают машины и транспортные средства, продукция химической промышленности, а также металлы и изделия из них (кроме черных металлов).

Взаимовыгодная интеграция между двумя странами предопределена исторически сложившимися связями между предприятиями, кооперативным использованием специфических для обеих стран природных ресурсов. Республика Беларусь обладает развитым сельским хозяйством, позволяющим удовлетворять потребности населения в основных продуктах питания именно путем внутреннего производства. В экономиках стран-союзниц имеется значительный потенциал дальнейшего роста. По данным торгово-промышленных палат России и Беларуси, множество российских и белорусских предприятий (в общей сложности более 8 тыс.) нуждаются во взаимных поставках продукции. По оценке белорусских экономистов, более тесное объединение позволит поднять экономику обеих стран не менее чем на четверть нынешнего уровня, активизировать отечественное производство, увеличить прирост продукции, повысить благосостояние наших людей. Это подтверждается расчетами, проведенными Центром исследований экономических проблем СНГ Совета по изучению производительных сил Минэкономразвития России и Российской академии наук.

По заключению российских ученых, предусмотренная союзными соглашениями отмена тарифных и нетарифных ограничений, единая система пограничного и таможенного контроля, общие рынки товаров, услуг и труда, кооперация производства и свободное движение капиталов, все это позволяет говорить о возможном приросте ВВП России примерно на 4 % в год. Использование перечисленных выше очевидных преимуществ обоюдно восполняемых экономик России и Беларуси при соответствующей сбалансированности экономических структур должно принести обеим странам выгоду и положительный экономический эффект. В ходе дальнейшей интеграции взаимоотношения двух стран будут определяться стратегическими, геополитическими, геоэкономическими, военно-стратегическими аспектами их внутренней и внешней политики уже в рамках Союзного государства. Эти аспекты составляют в свою очередь систему национальной безопасности каждой из стран-союзниц. Для России и Беларуси глобальные факторы, присущие всем странам мира, накладываются на этап перехода к новой экономической, социальной и политической

системе и на те проблемы, которые сопутствуют происходящим в стране переменам.

Сложившаяся в течение многих десятилетий специализация хозяйств Беларуси и России явилась основой взаимодополняемости экономик двух стран. Используя взаимовыгодное экономико-географическое положение, наличие высокотехнологичного производственного и квалифицированного трудового потенциалов, Беларусь и Россия при рациональной специализации хозяйства обеих стран в состоянии эффективно развивать отрасли и производства, выпускающие конкурентоспособную продукцию не только в пределах своего рынка потребления, но и для поставки в другие страны, избегая при этом дублирования производства и ненужной конкуренции между собой.

Для России сотрудничество с Беларусью дает ряд экономических выгод:

• увеличение емкости внутреннего рынка; возможность использования чрезвычайно выгодного геоэкономического положения Беларуси с ее развитой транспортной инфраструктурой в общих экономических интересах;

• восстановление и создание новых технологических связей российских и белорусских предприятий; обеспечение перевозок, связанных с поддержанием жизнедеятельности Калининградской области;

• получение надежного транспортного коридора для товаропотоков на Запад (особенно газа и нефти).

Беларусь – важнейший коммуникационный коридор России в Калининградскую область, Центральную и Западную Европу. Через Беларусь проходит до 70 % экспорта России в страны Европейского союза и примерно столько же российского импорта из этих стран. Немаловажным является и то обстоятельство, что именно территорию Беларуси наиболее экономически целесообразно использовать для прокладки новых линий газопроводов для транспортировки российского газа на Запад. Как заявляет руководство Беларуси, она готова взаимовыгодно сотрудничать со всеми государствами мира. Но основной приоритет, конечно, отдается России. Это отчасти связано с тем, что на 75–80 % сбыт белорусской продукции и поступление ресурсов (в том числе топливно-энергетических) приходится именно на эту страну. Сложно в современных условиях разделенного мира на зоны внешнеторгового влияния переориентироваться белорусской экономике. Для России Беларусь также является одним из основных торговых партнеров. Во внешнеторговом обороте России Беларусь уже длительное

время занимает второе место после Германии.

Беларусь может поставлять в Россию многие необходимые ей товары. По оценке Научно-исследовательского центра мониторинга инвестиций и рынков (ЦМИР), производственные мощности белорусских предприятий позволяют поставлять в Россию изделия легкой, деревообрабатывающей, стекольной промышленности, продукцию пищевой промышленности и сельского хозяйства, 50–55 % общего производства грузовых автомобилей, 20–25 % металлорежущих станков, 40–45 % химических волокон и пластмасс, 12–50 % различных видов продукции электротехнической, радиоэлектронной, приборостроительной промышленности, необходимые России сельскохозяйственные машины и оборудование. В свою очередь Беларусь заинтересована в поставках из России топливно-энергетических ресурсов (нефть, газ), по которым она полностью зависит от России, проката черных металлов (51 %), сырья для химической и нефтехимической промышленности (апатитовый концентрат, циклические углеводороды), синтетического каучука (76 %), кальцинированной (40 %) и каустической (72 %) соды, машин и технологического оборудования для различных отраслей народного хозяйства, которые в Беларуси не производятся, зерна (35 %). Союзное государство отражает движение к углубленной интеграции с повышенной интенсивностью взаимодействия. В мировой практике такой путь назван равноскоростной интеграцией. Он заключается в том, что сравнительная гибкость и разнообразие интеграционных форм дают партнерам возможность в опережающем порядке и эффективно решать комплекс задач, связанных с углублением и совершенствованием сотрудничества. При этом, как правило, учитывается обязанность ненанесения ущерба интересам других входящих в субрегиональные объединения стран. Именно на такое понимание логики интеграционных процессов нацелены Договор о создании Союзного государства и Программа действий Российской Федерации и Республики Беларусь по реализации его положений, а также другие стратегические, тактические и методологические документы по российско-белорусской интеграции[17].

Первым межгосударственным документом в рамках хозяйственных отношений Беларуси и России было Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о создании межгосударственных хозяйственных структур (1992). Стороны договорились, что они будут образовывать межгосударственные хозяйственные структуры различных организационно-правовых форм, и в первую очередь акционерные компании, построенные на принципах

технологической связанности безотносительно территорий и отраслей промышленности, как основы рационализации хозяйственных связей и стабильности работы крупномасштабного производства. В то же время было подписано двустороннее Соглашение об условиях поставок товаров между организациями. Важным для развития торгово-экономических отношений между Россией и Беларусью стало Соглашение о свободной торговле (1992). В этом Соглашении стороны, подтвердив суверенное право каждого государства проводить самостоятельную внешнеэкономическую политику, договорились, что по отношению к товарам, происходящим из таможенной территории одной из договаривающихся сторон и предназначенным для таможенной территории другой договаривающейся стороны, не применяются таможенные пошлины. Таким образом, для хозяйствующих субъектов независимых государств был создан преференциальный режим торговли товарами национального происхождения. Значение данного документа, положения которого стали, по сути, международными правилами ведения взаимной торговли, трудно переоценить. Соглашение о свободной торговле установило четкие правила определения страны происхождения товаров, заложило принципы экономической конкуренции, определило порядок введения нетарифных мер регулирования и разрешения взаимных споров. В Соглашении Россия и Беларусь впервые учредили совместную российско-белорусскую комиссию для реализации целей настоящего Соглашения и выработки рекомендаций по совершенствованию торгово-экономического сотрудничества между двумя странами.

В Минске в 1995 г. Правительства Российской Федерации и Республики Беларусь подписали Протокол о введении режима свободной торговли без изъятий и ограничений. В соответствии с Соглашением о свободной торговле предусматривалось, что применение преференциального режима торговли не исключает изъятий. Такие исключения (изъятия) по согласованной номенклатуре товаров могут быть оформлены отдельным протоколом.

Было заключено Соглашение о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Беларусь. В нем предусмотрена ориентация на общепринятые нормы в экономических отношениях и правила ГАТТ/ВТО. Таможенный союз определен как экономическое объединение государств. Договаривающиеся стороны определили, что Таможенный союз основывается на следующих принципах:

• наличие единой таможенной территории государств – участников Таможенного союза. Формирование единой

таможенной территории осуществляется путем отмены в торговле государствами договаривающихся сторон товарами, происходящими с их территорий, таможенных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие, а также количественных ограничений;

• установление и применение в отношениях с третьими странами одинакового таможенного режима, общих таможенных тарифов и мер нетарифного регулирования внешней торговли.

Стороны договорились также о том, что суммы ввозных пошлин, налогов и сборов на товары, происходящие с территории третьей страны, вносятся в бюджет государства той договаривающейся стороны, которая является страной назначения товара.

В 1999 г. был подписан межгосударственный российско-белорусский Договор о создании Союзного государства. Одновременно президентами двух стран была подписана Программа действий Российской Федерации и Республики Беларусь по реализации положений Договора о создании Союзного государства. Важное значение имеет разграничение предметов ведения Союзного государства. К исключительному ведению Союзного государства следует отнести: создание единого экономического пространства и правовых основ общего рынка, обеспечивающего свободное перемещение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы в пределах территорий государств-участников, равные условия и гарантии для деятельности хозяйствующих субъектов; осуществление единой денежно-кредитной, валютной, налоговой и ценовой политики; установление единых правил конкуренции и защиты прав потребителей; создание объединенных транспортных и энергетических систем; разработку и размещение совместного оборонного заказа, обеспечение на его основе поставок и реализации вооружений и военной техники, создание объединенной системы технического обеспечения вооруженных сил государств-участников; разработку единой торговой и таможенно-тарифной политики в отношении третьих стран, международных организаций и объединений; введение единого законодательства об иностранных инвестициях; разработку, утверждение и исполнение бюджета Союзного государства; управление собственностью Союзного государства; осуществление международной деятельности и заключение международных договоров Союзного государства по вопросам, отнесенным к исключительному ведению Союзного государства; функционирование региональной группировки войск; установление системы органов Союзного государства,

порядка их организации и деятельности, формирование органов Союзного государства.

Договором определены принципы формирования единого экономического пространства. В Союзном государстве должно действовать унифицированное, а затем и единое законодательство, регулирующее хозяйственную деятельность, в том числе гражданское и налоговое законодательство. В целях создания единого экономического пространства государства-участники должны принимать согласованные меры по поэтапному сближению основных социальных и макроэкономических показателей развития и проводить единую экономическую и структурную политику.

Утвержден план совместных действий правительств России и Беларуси, Центробанка России и Нацбанка Беларуси по осуществлению единой политики в области ценообразования, включая вопросы регулирования цен и тарифов; функционированию общего рынка ценных бумаг; введению единого законодательства в части обслуживания и погашения внешнего и внутреннего долга, порядка осуществления внешних заимствований и иностранных инвестиций; применению единых принципов взимания налогов; формированию единого таможенного пространства, в отношении которого применяется единый порядок экспортного контроля. Разработаны единые меры нетарифного регулирования, включая применение количественных ограничений, лицензирование ввоза и вывоза товаров, введение единого перечня товаров, к которым применяются запреты или ограничения ввоза и вывоза товаров; единый порядок взаимного признания лицензий, сертификатов, разрешений на ввоз или вывоз товаров.

Выполнение подписанной Программы действий двух стран означает начало процесса создания Союзного государства с единым экономическим пространством, единой транспортной системой, единой таможенной территорией, единой денежной единицей. В этих целях Программа предусматривает проведение мероприятий по выравниванию основных макроэкономических показателей двух стран и проведение единой структурной политики, унификацию гражданского и налогового законодательства и определение основ создания собственности Союзного государства, проведение единой торговой политики в отношении третьих стран, введение единой валюты, осуществление совместной политики в области экологической безопасности и охраны окружающей среды, предупреждения и ликвидации последствий природных и техногенных катастроф, в том числе последствий аварии на Чернобыльской АЭС,

реализацию многих других совместных программ и мероприятий. Статья 28 Договора устанавливает, что государства-участники должны проводить единую торговую политику в отношении третьих стран, международных экономических организаций и экономических объединений, применять единые ставки ввозных и вывозных таможенных пошлин, единые таможенные режимы и единый порядок таможенного оформления и контроля, унифицировать законодательство о государственном регулировании внешнеторговой деятельности и о защите экономических интересов государств-участников при осуществлении внешней торговли.

На выполнение поставленных задач направлена Программа действий двух стран по реализации положений Договора о создании Союзного государства. В Программе определены конкретные мероприятия и назначены сроки их выполнения. В экономической сфере главными задачами Союзного государства являются: обеспечение динамичного экономического развития государств-участников; создание равных условий и гарантий деятельности хозяйствующих субъектов, единого экономического пространства государств-участников; формирование и реализация согласованной программы рыночных реформ с учетом особенностей экономического развития каждого государства-участника; создание условий для свободной экономической конкуренции хозяйствующих субъектов; создание и развитие общей инфраструктуры, и в первую очередь объединенных транспортной и энергетической систем, системы связи, единого научно-технологического и информационного пространства; унификация денежно-кредитных, бюджетных и налоговых систем, а также создание необходимых условий для введения единой валюты; применение в отношениях с третьими странами одинакового режима торговли, общих таможенных тарифов, мер нетарифного регулирования внешней торговли; развитие взаимной торговли и эффективное функционирование единой таможенной территории; создание условий для деятельности совместных транснациональных компаний; согласование структурной политики с целью эффективного использования экономического потенциала государств-участников.

Высокая динамика показателей внешней торговли стран Союзного государства в 2012 г. обусловлена благоприятной конъюнктурой на мировом нефтяном рынке. Прирост экспорта товаров из Российской Федерации составил в 2012 г. 8,1 % в стоимостном измерении к 2011 г., прирост стоимостных объемов экспорта топливно-энергетических товаров – 4,2 %, что существенно определило общий прирост товарного экспорта из

России. Рост мировых цен и физических объемов переработки нефти привел к росту экспорта Республики Беларусь. Прирост экспорта товаров составил 11 %, а стоимостные объемы экспорта нефти и нефтепродуктов в Россию увеличились в 3 раза. Ситуация во взаимной торговле между странами Союзного государства характеризуется восстановлением объемов торговли между Беларусью и Россией после вступления России в ВТО.

Экспорт товаров Республики Беларусь в Российскую Федерацию в 2012 г. составил 112,2 % к 2011 г. При этом по-прежнему достаточно высокие темпы роста товарооборота с Москвой (экспорт за 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличился на 16,5 %), Брянской областью (на 42,3 %), Калужской (на 32,4 %), Липецкой (на 41,2 %), Ленинградской (на 11,9 %), Псковской (на 48,6 %) и другим областями и регионами России. В физическом выражении наиболее динамично рос экспорт из Беларуси такой продукции, как льноволокно, прицепы и полуприцепы, тракторы, мясо и мясопродукты, дорожная техника, седельные тягачи, шины. Экспорт Российской Федерации в Республику Беларусь растет опережающими темпами. В 2012 г. его рост составил 108,1 % к 2011 г. и 152 % к 2010 г. В физическом выражении наиболее динамично рос экспорт продуктов животного происхождения, злаков, продуктов переработки овощей, руды, шлаков и золы, эфирных масел, фото– и кинотоваров, кожевенного сырья и изделий из них, химических волокон, одежды, инструментов и столовых принадлежностей из недрагоценных металлов, музыкальных инструментов, железнодорожных составов, различных готовых изделий и товаров. Экспорт услуг из Российской Федерации в Беларусь опережал экспорт из Беларуси в Россию.

Основными направлениями сотрудничества между регионами Беларуси и России в ближайшие годы станут:

• унификация законодательной базы двух государств для создания благоприятных условий прямого межрегионального сотрудничества и взаимодействия субъектов хозяйствования;

• выработка единой экономической политики по наиболее важным направлениям;

• углубление и развитие торгово-экономических, научно-технических связей, содействие разработке и реализации совместных инновационных проектов, способствующих эффективному функционированию экономики регионов обоих государств;

• развитие и расширение товаропроводящих сетей (фирменной торговли) белорусских организаций-экспортеров на территории российских регионов, создание единой

информационной базы по таким сетям для совместного и эффективного их использования многими экспортерами со схожими типами товаров;

• ускоренный рост экспорта технологий, компьютерных и информационных услуг, экспорт труда и капитала;

• совместная инвестиционная деятельность по реконструкции и модернизации промышленных предприятий, в том числе финансирование важнейших проектов из союзного бюджета и бюджета регионов;

• создание совместных агропромышленных комплексов по переработке белорусской сельскохозяйственной продукции и отправке ее в российские регионы, расширение практики сдачи сельскохозяйственной и другой техники в лизинг, использование для этого средств союзного бюджета и регионов.

5.4.3. Формирование Евразийского экономического союза как перспективное проявление интернационализации хозяйственной жизни [18]

5.4.3.1. Таможенно-тарифное регулирование

Международная экономическая интеграция развертывается во всех регионах мирового хозяйства. Но особое значение она приобретает в Евразии. Интеграцию экономик стран Евразии правомерно охарактеризовать как евразийскую в силу следующих обстоятельств: во-первых, она формируется на территории постсоветского пространства в виде региональных интеграционных формирований европейских и азиатских новых независимых государств; во-вторых, начинает развиваться процесс взаимодействия различных интеграционных образований на территории всего континента. Теоретический анализ евразийской интеграции важен для правильного понимания современного состояния и перспектив интернационализации хозяйственной деятельности в регионах. Особенно это актуально для Евразии, поскольку в этом регионе представлены все формы международной интеграции; в интеграционные группировки входят не только развитые страны, но и развивающиеся, а также государства с переходной экономикой; формируется один из ведущих центров мировой экономики, в котором будут сконцентрированы его основные трудовые и природные ресурсы, наиболее высокими темпами растет экономика.

В своей деятельности ЕврАзЭС приходится учитывать и использовать опыт наиболее мощных современных

интеграционных объединений – Европейского союза, НАФТА. Эти организации начинали со свободной торговли стран-участниц друг с другом, а сегодня в Европе создается общая экономика. Целесообразно отметить, что ЕврАзЭС приходится решать весьма схожие задачи, однако речь идет об объединении государств с неодинаковыми экономическими условиями. Эти страны отличаются по темпам экономического и промышленного роста, уровню безработицы и другим макропоказателям. В связи с рассматриваемыми проблемами важное значение имеет оценка социально-экономического положения государств – членов ЕврАзЭС и перспективы сотрудничества в рамках Сообщества на среднесрочный период. Союз пяти государств, созданный на базе общности социально-экономических, технологических и внешнеторговых интересов, стремится к созданию общего экономического пространства, позволяющего оптимально использовать потенциал и ресурсы каждой страны[19].

Товарная структура экспортно-импортных операций стран Евразийского экономического сообщества очень близка к товарной структуре взаимной торговли стран Содружества в целом и в основном ориентирована на традиционные для этих стран товарные группы, занимающие наибольший удельный вес в торговле как со странами Содружества, так и со странами ЕврАзЭС.

Одно из важнейших направлений в регулировании торговли стран – участниц ЕврАзЭС – техническое регулирование. Основополагающей целью государственного регулирования в этой сфере является стремление государства предоставить возможность приобретать безопасную и качественную продукцию. Понятие «техническое регулирование» объединяет в себе все факторы формирования единой технической политики государства, в том числе стандартизацию, подтверждение соответствия, аккредитацию, испытания, государственный контроль и надзор.

Вхождение стран ЕврАзЭС в мировое экономическое пространство напрямую связано с необходимостью реформирования систем технического регулирования в свете требований Всемирной торговой организации, правил и рекомендаций общепризнанных международных организаций.

В качестве причин, замедляющих движение товаров, производимых и перемещаемых странами – членами ЕврАзЭС как внутри Сообщества, так и с третьими странами, следует отметить действующие в странах устаревшие (для сегодняшнего уровня развития техники, технологий и международной интеграции) системы оценки соответствия установленным требованиям;

различия в технических, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требованиях сторон, предъявляемых к отдельным видам продукции. Недостатки действующих в странах ЕврАзЭС систем приводят к увеличению временных потерь на пути движения товара от производителя к покупателю, расширению списка сопроводительной документации к перемещаемому товару, необходимости проведения (на стадии выпуска перемещаемой продукции в обращение) повторных процедур оценки соответствия требованиям, установленным к ней в стране назначения. Это влечет за собой удорожание продукции и, следовательно, снижение ее ценовой конкурентоспособности, а также увеличение временных потерь на пути движения товара от производителя к покупателю. Поэтому в рамках ЕврАзЭС признано целесообразным руководствоваться принципами, предусмотренными Соглашением по техническим барьерам в торговле, Соглашением по применению санитарных и фитосанитарных мер, новым и глобальным подходами Европейского союза. В качестве механизма гармонизации решено использовать Рекомендацию L Европейской экономической комиссии ООН «Международная модель технической гармонизации на основе общепринятой практики технического регулирования по подготовке, принятию и применению технических регламентов с использованием международных стандартов».

В государствах – членах ЕврАзЭС (Республике Беларусь, Республике Казахстан, Кыргыстане и Российской Федерации) внедряются новые системы организации технического регулирования. В этих странах уже введены в действие законодательные акты, предусматривающие проведение новой политики в сфере технического регулирования.

Основная идея технического законодательства и соответствующих законопроектов сторон заключается в необходимости введения нового, отвечающего рыночной экономике и международной практике подхода к установлению и применению обязательных и рекомендуемых (добровольных) требований к продукции, процессам ее производства и обращения, работам и услугам. Первоочередная задача ЕврАзЭС в сфере технического регулирования заключается в разработке и внедрении рационального режима регулирования торговли на рыночном пространстве Сообщества, который бы обеспечивал равновесие между безопасностью перемещаемой продукции и ее свободным движением к потребителям. Для этого следует обеспечить разработку, принятие Сторонами и внедрение в государствах – членах ЕврАзЭС необходимых технических

регламентов ЕврАзЭС, устанавливающих единые существенные обязательные требования к объектам технического регулировании, а также ввести применение единого знака обращения продукции на рынке государств – членов Евразийского экономического сообщества к товарам, производимым в странах Сообщества. Соответствующая правовая база для этого сформирована: в 1999 г. принят Протокол о едином порядке применения технических, медицинских, фармацевтических, санитарных, ветеринарных, фитосанитарных и экологических стандартов, норм, правил и требований в отношении товаров, ввозимых в государства – участники соглашений о Таможенном союзе; в 2003 г. приняты единые Ветеринарные требования при ввозе на территорию государств – членов ЕврАзЭС животных, сырья животного происхождения и иных подконтрольных государственному ветеринарному надзору грузов; в 2005 г. подписано Соглашение об основах гармонизации технических регламентов государств – членов Евразийского экономического сообщества вместе с Порядком разработки технического регламента ЕврАзЭС; в 2005 г. Межгосударственным советом ЕврАзЭС (на уровне глав Правительств) утвержден Перечень подлежащих разработке первоочередных технических регламентов Евразийского экономического сообщества; в 2006 г. подписано Соглашение о применении единого знака обращения продукции на рынке государств – членов Евразийского экономического сообщества.

Работа Интеграционного комитета ЕврАзЭС в сфере технического регулирования предполагает: проведение дальнейшей гармонизации законодательств государств, стандартов, а также процедур оценки соответствия; разработку единых технических регламентов ЕврАзЭС (в этих целях подготовлен проект графика разработки первоочередных технических регламентов Евразийского экономического сообщества); создание информационной системы Сообщества в области технического регулирования (в этих целях разработано Соглашение о создании информационной системы Евразийского экономического сообщества в области технического регулирования, ветеринарных, санитарных и фитосанитарных мер); принятие единых правил и подходов при разработке и применении санитарных и фитосанитарных мер для обеспечения необходимого уровня санитарной, ветеринарной и фитосанитарной безопасности территории государства каждой стороны. В этих целях разработаны Соглашения о порядке применения санитарно-эпидемиологических требований и мер Евразийского экономического сообщества, о порядке применения

фитосанитарных требований и мер Евразийского экономического сообщества, о порядке применения ветеринарных требований и мер Евразийского экономического сообщества.

Действующие и разрабатываемые Сообществом документы в сфере технического регулирования направлены на обеспечение свободного перемещения товаров на территории государств – членов ЕврАзЭС и являются одним из основных факторов в деле устранения технических барьеров во взаимной торговле. По мере реализации поставленных задач в рамках ЕврАзЭС планируется: построение прозрачной, понятной участникам рынка системы технических требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранению, перевозке, реализации и утилизации; выполнение работ или оказание услуг; сокращение избыточных технических требований и устранение торговых барьеров; максимальная гармонизация с международными требованиями и подходами к оценке безопасности продукции, к эффективному контролю над продукцией в процессе ее обращения на рынке; недопустимость вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов по производству и обращению продукции больше, чем этого требует имеющаяся степень риска причинения вреда; разделение и недопущение совмещения нормотворческих и контрольно-надзорных функций внутри одних и тех же государственных органов.

Участники Таможенного союза устанавливают единый порядок регулирования внешнеторговой деятельности в рамках обязательств по соглашениям о Таможенном союзе и посредством гармонизации норм и правил, предусмотренных двусторонними соглашениями о едином порядке регулирования внешнеэкономической деятельности, действующих между участниками Договора.

Единый порядок регулирования внешнеторговой деятельности и принятия согласованных решений по его синхронному изменению и дополнению включает следующие области: тарифное регулирование внешнеторговой деятельности; нетарифные меры регулирования в торговле с третьими странами; установление торгового режима в отношениях с третьими странами; косвенное налогообложение внешнеторговых операций с третьими странами; валютное регулирование внешнеторговых операций.

Стороны применяют согласованную систему тарифных льгот и тарифных преференций в торговле с третьими странами, включая единый порядок внесения в нее изменений и дополнений. Единый порядок регулирования внешнеторговой деятельности не распространяется на торговлю вооружением,

военной техникой и иной продукцией военного назначения, ядерными материалами, оборудованием, специальными неядерными материалами и соответствующими технологиями, а также товарами и технологиями двойного назначения.

Стороны применяют единую систему взимания косвенных налогов в торговле с третьими странами. Ставки косвенных налогов на экспортируемые и импортируемые товары не превышают аналогичные ставки, которыми облагаются товары национального производства. В торговле с третьими странами предусматривается взимание косвенных налогов исходя из принципа страны назначения. При ввозе и вывозе товаров в торговле с третьими странами участники Таможенного союза воздерживаются от предоставления индивидуальных налоговых льгот в части, касающейся ставок и порядка взимания налога на добавленную стоимость и акцизов по подакцизным товарам.

Для эффективного функционирования Таможенного союза, учитывая логику его создания, предусматривается среди всех стран-участников унификация элементов таможенно-тарифного регулирования, к которым относят: классификацию товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности; определение страны происхождения товара; установление таможенной стоимости; взимание таможенных платежей; определение таможенных режимов.

Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности применяется для осуществления мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой и иных видов внешнеэкономической деятельности, ведения таможенной статистики. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности основывается на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации и единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств. Под ***унификацией товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности*** понимается в том числе и ее единое трактование между всеми субъектами хозяйствования и таможенными органами Таможенного союза.

Страной происхождения товаров считается страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной обработке (переработке) в соответствии с критериями, установленными таможенным законодательством Таможенного союза. При этом под *страной происхождения товаров* может пониматься группа стран либо таможенные союзы стран, либо регион или часть страны, если имеется необходимость их выделения для целей определения страны

происхождения товаров. Определение страны происхождения товаров производится во всех случаях, когда применение мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования зависит от страны происхождения товаров. Документами, подтверждающими страну происхождения товаров, являются декларация о происхождении товара или сертификат о происхождении товара. Декларация о происхождении товара представляет собой заявление о стране происхождения товаров, сделанное изготовителем, продавцом или отправителем в связи с вывозом товаров, при условии, что в нем указаны сведения, позволяющие определить страну происхождения товаров.

В качестве такой декларации используются коммерческие или любые другие документы, имеющие отношение к товарам. ***Сертификат о происхождении товара*** – документ, однозначно свидетельствующий о стране происхождения товаров и выданный уполномоченными органами или организациями этой страны или страны вывоза, если в стране вывоза сертификат выдается на основе сведений, полученных из страны происхождения товаров.

Таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, определяется в соответствии с международным договором государств – членов Таможенного союза, регулирующим вопросы определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу. Таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, определяется, если товары фактически пересекли таможенную границу и они впервые после пересечения таможенной границы помещаются под таможенную процедуру, за исключением таможенной процедуры таможенного транзита.

Определение таможенной стоимости выявляется с целью получения сумм таможенных платежей, подлежащих уплате субъектами хозяйствования. К таможенным платежам относятся: ввозная таможенная пошлина; вывозная таможенная пошлина; налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; акциз (акцизы), взимаемый (взимаемые) при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; таможенные сборы.

Таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением товаров, а также за совершение иных действий, установленных Кодексом Таможенного союза и (или) законодательством государств – членов Таможенного союза.

В соответствии с кодексом Таможенного союза ставки

таможенных пошлин подразделяются на следующие виды:

1) *адвалорные* – установленные в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров; 2) *специфические* – установленные в зависимости от физических характеристик в натуральном выражении (количества, массы, объема или иных характеристик); 3) *комбинированные* – сочетающие виды, указанные в подп. 1, 2.

Уплата таможенных пошлин, налогов обеспечивается следующими способами: *денежными средствами* (деньгами), *банковской гарантией, поручительством, залогом имущества*. Плательщик вправе выбрать любой из указанных способов обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов.

В торговле с третьими странами при создании Единого таможенного тарифа Таможенного союза в Республике Беларусь 18 % ставок таможенных пошлин снизилось, 7 % ставок повысилось и 75 % ставок осталось без изменений. Распределение ставок таможенных пошлин между участниками Таможенного союза определено в соглашении, в котором устанавливаются нормативы распределения сумм ввозных пошлин в следующих размерах: для России – 87,97 %, Беларуси – 4,7 %, Казахстана – 7,33 %. Эти пошлины подлежат зачислению в национальной валюте на единый счет уполномоченного органа той страны, в которой они подлежат уплате в соответствии с законодательством Таможенного союза.

По выбору лица товары, перемещаемые через таможенную границу, помещаются под определенную ***таможенную процедуру*** в порядке и на условиях, которые предусмотрены Таможенным кодексом и законодательством государств – членов Таможенного союза. В целях таможенного регулирования в отношении товаров устанавливаются следующие виды таможенных процедур: выпуск для внутреннего потребления; экспорт; таможенный транзит; таможенный склад; переработка на таможенной территории; переработка вне таможенной территории; переработка для внутреннего потребления; временный ввоз (допуск); временный вывоз; реимпорт; реэкспорт; беспошлинная торговля; уничтожение; отказ в пользу государства; свободная таможенная зона; свободный склад; специальная таможенная процедура (таможенная процедура, определяющая для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения отдельными категориями товаров на таможенной территории Таможенного союза или за ее пределами).

Таможенные процедуры, указанные в подп. 15, 16, устанавливаются международными договорами государств – членов Таможенного союза. Таможенные процедуры, указанные в подп. 17, предусматриваются законодательством государств –

членов Таможенного союза в отношении категории товаров, определенных решением Комиссии Таможенного союза.

Выпуск для внутреннего потребления – таможенная процедура, при помещении под которую иностранные товары находятся и используются на таможенной территории Таможенного союза без ограничений по их пользованию и распоряжению, если иное не установлено Таможенным кодексом. Товары помещаются под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления при соблюдении следующих условий: уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, если не установлены тарифные преференции, льготы по уплате таможенных пошлин, налогов; соблюдения запретов и ограничений; представления документов, подтверждающих соблюдение ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

При выполнении указанных условий товар приобретает статус товаров Таможенного союза.

Экспорт – таможенная процедура, при которой товары Таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории Таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами. Товары помещаются под таможенную процедуру экспорта при соблюдении следующих условий: уплаты вывозных таможенных пошлин, если не установлены льготы по уплате вывозных таможенных пошлин; соблюдения запретов и ограничений; представления сертификата о происхождении товара в отношении товаров, включенных в сводный перечень товаров, формируемый Комиссией Таможенного союза в соответствии с международными договорами государств – членов Таможенного союза, регулирующими вопросы применения вывозных таможенных пошлин в отношении третьих стран.

Товары, помещенные под таможенную процедуру экспорта и фактически вывезенные с таможенной территории Таможенного союза, утрачивают статус товаров Таможенного союза.

Таможенный транзит – таможенная процедура, в соответствии с которой товары перевозятся под таможенным контролем по таможенной территории Таможенного союза, в том числе через территорию государства, не являющегося членом Таможенного союза, от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов с применением запретов и ограничений, за исключением мер нетарифного и технического регулирования. Таможенный транзит применяется при перевозке: иностранных товаров от таможенного органа в месте прибытия до таможенного органа в

месте убытия; иностранных товаров от таможенного органа в месте прибытия до внутреннего таможенного органа; иностранных товаров, а также товаров таможенного союза в соответствии с подп. 5 настоящего пункта от внутреннего таможенного органа до таможенного органа в месте убытия; иностранных товаров от одного внутреннего таможенного органа до другого внутреннего таможенного органа; товаров Таможенного союза от таможенного органа места убытия до таможенного органа места прибытия через территорию государства, не являющегося членом Таможенного союза.

Помещение товаров под таможенную процедуру таможенного транзита допускается при соблюдении следующих условий: товары не запрещены к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза или вывозу с такой территории; в отношении товаров представлены документы, подтверждающие соблюдение ограничений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу, если такое перемещение допускается при наличии этих документов; в отношении ввозимых товаров осуществлены пограничный контроль и иные виды государственного контроля, если товары подлежат такому контролю в месте прибытия; представлена транзитная декларация; в отношении товаров приняты меры обеспечения соблюдения таможенного транзита; обеспечена идентификация товаров; транспортное средство международной перевозки оборудовано надлежащим образом в случае, если товары перевозятся под таможенными пломбами и печатями.

Срок таможенного транзита от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения устанавливается таможенным органом отправления в соответствии с обычным сроком перевозки товаров исходя из вида транспорта и возможностей транспортного средства, установленного маршрута, других условий перевозки, а также с учетом требований режима труда и отдыха водителя в соответствии с международными договорами, но не более предельного срока таможенного транзита. Предельный срок таможенного транзита не может превышать срок, определяемый из расчета 2 тыс. км за один месяц.

Таможенный склад – таможенная процедура, при которой иностранные товары хранятся под таможенным контролем на таможенном складе в течение установленного срока без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования. Под таможенную процедуру таможенного склада могут помещаться любые иностранные товары, за исключением: товаров, срок годности и (или) реализации которых на день их

таможенного декларирования в соответствии с таможенной процедурой таможенного склада составляет менее 180 (ста восьмидесяти) календарных дней; товаров, перечень которых определяется решением Комиссии Таможенного союза. Срок хранения товаров на таможенном складе не может превышать трех лет со дня помещения товаров под таможенную процедуру таможенного склада.

Переработка на таможенной территории – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории Таможенного союза в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим вывозом продуктов переработки за пределы таможенной территории Таможенного союза. Товары, помещенные под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, сохраняют статус иностранных товаров, а товары, полученные в результате операции по переработке товаров, приобретают статус иностранных товаров. Операции по переработке товаров в таможенной процедуре переработки на таможенной территории включают: переработку или обработку товаров, при которой иностранные товары теряют свои индивидуальные характеристики; изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку; ремонт товаров, включая восстановление, замену составных частей; использование в качестве сырья товаров, которые содействуют производству продуктов переработки или облегчают его, даже если эти товары полностью или частично потребляются в процессе переработки. Данная операция должна быть совершена одновременно с одной из операций, указанных в подп. 1–3 настоящего пункта. Срок переработки товаров на таможенной территории не может превышать трех лет.

Переработка вне таможенной территории – таможенная процедура, при которой товары Таможенного союза вывозятся с таможенной территории Таможенного союза с целью совершения операций по переработке вне таможенной территории Таможенного союза в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим ввозом продуктов переработки на таможенную территорию Таможенного союза. Товары, помещенные под таможенную процедуру переработки вне таможенной территории и фактически вывезенные с таможенной территории Таможенного союза, утрачивают статус товаров Таможенного союза. Операции

по переработке товаров в таможенной процедуре переработки вне таможенной территории включают: переработку или обработку товаров, при которой товары теряют свои индивидуальные характеристики; изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку; ремонт товара, включая его восстановление, замену составных частей. Срок переработки товаров вне таможенной территории не может превышать двух лет.

Переработка для внутреннего потребления – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории Таможенного союза в установленные сроки без уплаты ввозных таможенных пошлин, с применением запретов и ограничений, а также ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при условии последующего помещения продуктов переработки под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления с уплатой ввозных таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки. Переработка для внутреннего потребления допускается в отношении товаров, перечень которых определяется Комиссией Таможенного союза и (или) законодательством государств – членов Таможенного союза. Операции по переработке товаров в таможенной процедуре переработки для внутреннего потребления включают: переработку или обработку товаров, при которой иностранные товары теряют свои индивидуальные характеристики; изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку.

***Временный ввоз* (*допуск*)** – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются в течение установленного срока на таможенной территории Таможенного союза с условным освобождением, полным или частичным, от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реэкспорта. Не допускается помещение под таможенную процедуру временного ввоза (допуска): пищевых продуктов, напитков, включая алкогольные, табака и табачных изделий, сырья и полуфабрикатов, расходуемых материалов и образцов, за исключением случаев их ввоза в единичных экземплярах в рекламных и (или) демонстрационных целях или в качестве выставочных экспонатов либо промышленных образцов; отходов, в том числе промышленных; товаров, запрещенных к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза.

Товары, помещенные под таможенную процедуру временного ввоза (допуска) (далее – временно ввезенные товары), должны

оставаться в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки), хранения и (или) использования (эксплуатации).

Срок временного ввоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта исходя из целей и обстоятельств такого ввоза и не может превышать двух лет со дня помещения товаров под таможенную процедуру временного ввоза.

Временный вывоз – таможенная процедура, при которой товары Таможенного союза вывозятся и используются в течение установленного срока за пределами таможенной территории Таможенного союза с полным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реимпорта.

Товары, помещенные под таможенную процедуру временного вывоза и фактически вывезенные с таможенной территории Таможенного союза, утрачивают статус товаров Таможенного союза. Не допускается помещение под таможенную процедуру временного вывоза: пищевых продуктов, напитков, включая алкогольные, табака и табачных изделий, сырья и полуфабрикатов, расходуемых материалов и образцов, за исключением случаев их вывоза в единичных экземплярах в рекламных и (или) демонстрационных целях или в качестве выставочных экспонатов либо промышленных образцов; отходов, в том числе промышленных; товаров, запрещенных к вывозу за пределы таможенной территории Таможенного союза.

Реимпорт – таможенная процедура, при которой товары, ранее вывезенные с таможенной территории Таможенного союза, ввозятся обратно на таможенную территорию Таможенного союза в сроки, установленные ст. 293 Таможенного Кодекса без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования. Товары, помещенные под таможенную процедуру реимпорта, приобретают статус товаров Таможенного союза.

Реэкспорт – таможенная процедура, при которой товары, ранее ввезенные на таможенную территорию Таможенного союза, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Беспошлинная торговля – таможенная процедура, при

которой товары реализуются в розницу в магазинах беспошлинной торговли физическим лицам, выезжающим с таможенной территории Таможенного союза, без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования. Под таможенную процедуру беспошлинной торговли могут помещаться любые товары, за исключением товаров, запрещенных к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза, вывозу за пределы таможенной территории Таможенного союза, а также товаров, запрещенных к обороту на территориях государств – членов Таможенного союза.

Уничтожение – таможенная процедура, при которой иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования. Под уничтожением товаров понимаются обезвреживание или приведение товаров в состояние, при котором они частично или полностью утрачивают свои потребительские и (или) иные свойства и не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом. Таможенная процедура уничтожения может применяться также в отношении товаров, которые оказались уничтожены, безвозвратно утрачены вследствие аварии или действия непреодолимой силы.

Отказ в пользу государства – таможенная процедура, при которой иностранные товары безвозмездно передаются в собственность государства – члена Таможенного союза без уплаты таможенных платежей и без применения мер нетарифного регулирования. Товары, помещенные под таможенную процедуру отказа в пользу государства, приобретают статус товаров Таможенного союза. Под таможенную процедуру отказа в пользу государства могут помещаться иностранные товары, за исключением товаров, запрещенных к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза, а также запрещенных к обороту на территориях государств – членов Таможенного союза.

5.4.3.2. Нетарифное регулирование

В последние годы государства все чаще использовали целый ряд средств внешнеэкономической политики, которые не входят в группу таможенно-тарифных мер и трактуются как «нетарифные ограничения» или «меры нетарифного регулирования». Количество нетарифных барьеров возросло в связи со снижением тарифов, вызванными десятилетними переговорами в рамках ВТО. Меры нетарифного регулирования представляют собой мощный инструмент воздействия на мировую торговлю, включающий все виды регуляций, действий или иных процедур, осуществляемых органами государственного управления. Они могут ограничивать развитие международных экономических отношений препятствовать свободному международному товарообмену, так как создают для товаров иностранного происхождения по сравнению с национальными более жесткие условия перемещения через таможенную границу или неравнозначный режим для товаров из разных стран.

В Таможенном союзе Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации согласно Договору о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве в торговле с третьими странами применяется единый порядок регулирования и принятия согласованных решений по его синхронному изменению и дополнению, в том числе по нетарифным мерам. Исключение составляет торговля вооружением, военной техникой и иной продукцией военного назначения, ядерными материалами, оборудованием, специальными неядерными материалами и соответствующими технологиями, а также товарами и технологиями двойного назначения.

Административные меры нетарифного регулирования. Соглашением о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран, которое вступило в силу с января 2010 г., определяется комплекс мер регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных и иных запретов и ограничений экономического характера, среди них: количественные ограничения; исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров; лицензирование в сфере торговли товарами; наблюдение за экспортом и (или) импортом посредством выдачи разрешений.

Количественные ограничения. Экспорт и импорт товаров в ходе осуществления торговли с третьими странами

осуществляются без количественных ограничений, за исключением следующих случаев: запреты и временные ограничения экспорта товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке продовольственных или иных товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка; ограничения импорта сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов, ввозимых в любом виде, если необходимо: сократить производство или продажу аналогичного отечественного товара; сократить производство или продажу отечественного товара, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если не имеется значительного производства аналогичного отечественного товара; снять с рынка временный излишек аналогичного отечественного товара путем предоставления этого излишка некоторым группам потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных; снять с рынка временный излишек отечественного товара, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если не имеется значительного производства аналогичного отечественного товара, путем предоставления этого излишка некоторым группам потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных; ограничить производство продуктов животного происхождения, производство которых полностью или в основном зависящее от импортируемого товара, если производство аналогичного отечественного товара является незначительным.

По Соглашению о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 9 июня 2009 г. Комиссия Таможенного союза вводит количественные ограничения в форме: *экспортных квот* – только к товарам, происходящим с территории Таможенного союза, содержащимся в перечне товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Таможенного союза, в отношении которых в исключительных случаях могут быть введены временные ограничения или запреты экспорта; *импортных квот* – только к товарам, происходящим из третьих стран. К перечню товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Таможенного союза, относятся: мясо, молоко, сливки, горох, пшеница, рожь, ячмень, овес, кукуруза, рис, гречиха, просо, мука, соевые бобы, семена рапса, подсолнечника, горчицы, люпина, масло соевое, подсолнечное, рапсовое, кукурузное, смеси растительных жиров, остатки от просеивания, жмыхи и другие твердые отходы, продукты для кормления животных, средние и тяжелые дистилляты, необработанные шкуры, шерсть, лен,

полуфабрикаты и прокат плоский из железа или нелегированной стали. Особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами применяются по решению Комиссии Таможенного союза, если это необходимо для защиты внешнего финансового положения и поддержания равновесия платежного баланса, а также на основании решения Межгосударственного совета ЕврАзЭС.

Исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров. Осуществление внешнеторговой деятельности может ограничиваться путем предоставления исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров. Единые запреты и ограничения Таможенного союза в отношении третьих стран по Единому перечню применяются с января 2010 г. по решению Комиссии Таможенного союза № 132 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» от 27 ноября 2009 г. Единый перечень включает два раздела: семь перечней товаров запрещенных и 27 перечней товаров, ограниченных к перемещению через границу Таможенного союза (табл. 5.1, 5.2 соответственно).

Таблица 5.1

Товары, запрещенные к перемещению через границу Таможенного союза

Направление движения товара по отношению к границе Таможенного союза	Раздел единого перечня товаров
При ввозе	Опасные отходы. Средства защиты растений. Орудия добычи водных биологических ресурсов
При ввозе, вывозе, транзите	Информация на печатных, аудиовизуальных и иных носителях информации. Служебное и гражданское оружие, его основные части и патроны к нему
При вывозе	Лесоматериалы, регенерируемая бумага, картон, макулатура
При ввозе, вывозе	Озоноразрушающие вещества

Таблица 5.2

Товары, ограниченные к перемещению через границу Таможенного союза

Направление движения товара по отношению к границе Таможенного союза	Раздел единого перечня товаров
1	2
При ввозе	Химические средства защиты растений. Лекарственные средства и фармацевтические субстанции. Лекарственные средства, применяемые в ветеринарии. Радиоэлектронные средства и (или) высокочастотные устройства гражданского назначения, в том числе встроенные либо входящие в состав других товаров. Этиловый спирт и алкогольная продукция. Мясо крупного рогатого скота; свинина и свиной тримминг; мясо и пищевые субпродукты домашней птицы (тарифные квоты)
При ввозе, вывозе	Озоноразрушающие вещества и продукция, их содержащая. Драгоценные металлы и камни. Необработанные драгоценные металлы, лом и отходы драгоценных металлов, руды и концентраты драгоценных металлов и сырьевые товары, содержащие драгоценные металлы. Специальные технические средства, предназначенные для негласного получения информации. Шифровальные (криптографические) средства. Культурные ценности, документы национальных архивных фондов, оригиналы архивных документов. Органы и ткани человека, кровь и ее компоненты. Экспорт отходов и лома черных металлов (медных, никелевых, алюминиевых) из Беларуси (количественные ограничения). Вывоз из Беларуси нефти сырой, продуктов переработки нефти, минеральных или химических удобрений. Ввоз в Казахстан тростникового сахара-сырца без вкусо-ароматических или красящих добавок (разрешительный порядок). Вывоз из России газа природного, из Беларуси – удобрений минеральных или химических, калийных. Ввоз в Беларусь алкогольной продукции, табачного сырья и табачных изделий, пресноводной рыбы, продуктов переработки рыбы и морепродуктов (исключительное право)
При ввозе, вывозе, транзите	Опасные отходы. Наркотические средства, психотропные вещества и прекурсоры. Ядовитые вещества, не являющиеся прекурсорами наркотических и психотропных веществ. Служебное и гражданское оружие, его основные части и патроны к нему

Окончание табл. 5.2

1	2
При вывозе	Коллекции и предметы коллекционирования по минералогии и палеонтологии. Дикорастущее лекарственное сырье (растения, части растений, семена, плоды). Дикие живые животные и отдельные дикорастущие растения. Виды дикой фауны и флоры. Редкие и находящиеся под угрозой исчезновения виды диких животных и дикорастущих растений их частей и (или) деривативов, включенных в красные книги стран Таможенного союза. Виды минерального сырья. Информация о недрах

Исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров осуществляется на основании лицензии.

Лицензирование в сфере торговли товарами. Лицензирование в сфере внешней торговли товарами устанавливается в следующих случаях: введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров; реализация разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений; предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров; выполнение международных обязательств.

Основанием для экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров является лицензия, выдаваемая уполномоченным государственным органом исполнительной власти. В зависимости от раздела Единого перечня товаров, ограниченных к перемещению через границу Таможенного союза, лицензии в Республике Беларусь выдаются Министерством торговли Республики Беларусь, Государственной инспекцией Республики Беларусь по электросвязи Министерства связи и информатизации Республики Беларусь, Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь, Министерством здравоохранения Республики Беларусь, Министерством внутренних дел Республики Беларусь.

В Таможенном союзе могут вводиться три вида лицензий: генеральная, предоставляющая не более чем на один год право на

экспорт и (или) импорт отдельного вида товара в определенном количестве; исключительная, предоставляющая на срок, установленный решением Комиссии Таможенного союза в каждом конкретном случае, исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара; разовая, выдаваемая не более чем на один год на основании внешнеторговой сделки, предоставляющая право на экспорт и (или) импорт товара в определенном количестве.

К Единому перечню, как правило, применяются разовые лицензии. Лицензии и разрешения выдаются на каждый товар, классифицируемый в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза, в отношении которого введено лицензирование или наблюдение. Выдача генеральных и исключительных лицензий осуществляется в случаях, предусмотренных решением Комиссии Таможенного союза.

В рамках единой таможенной территории некоторые количественные меры подлежат постепенному устранению по мере дальнейшей унификации режимов свободной торговли государств Таможенного союза с третьими странами и устранения индивидуальных исключений, принятых для отдельных стран – участниц Таможенного союза (этиловый спирт и алкогольная продукция, экспорт отходов лома и черных металлов из Беларуси и др.), а также в результате Соглашения об обеспечении свободного передвижения товаров на общем рынке Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Технические барьеры нетарифного регулирования. К нетарифным ограничениям также относят технические барьеры, включая меры сертификации, санитарные, фитосанитарные и ветеринарные меры, требования к упаковке и маркировке товаров.

Сертификация. В целях устранения технических барьеров во взаимной торговле между странами – участницами Таможенного союза и унификации законодательства в области сертификации было принято большое количество соглашений. На основании Соглашения об обращении продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия, на таможенной территории Таможенного союза от 11 декабря 2009 г. и Соглашения о взаимном признании аккредитации органов по сертификации (оценке (подтверждению) соответствия) и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по оценке (подтверждению) соответствия от 11 декабря 2009 г., страны Таможенного союза договорились о проведении согласованной политики в области подтверждения соответствия в

целях достижения: взаимного признания аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий; взаимного признания результатов работ по обязательной оценке (подтверждению) соответствия продукции; обеспечения равных условий для заявителей продукции и о взаимном признании аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий.

В целях реализации указанных соглашений формируется Единый реестр органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) Таможенного союза.

Продукция, в отношении которой установлены одинаковые обязательные требования, одинаковые формы и схемы подтверждения соответствия, а также применяются одинаковые и сопоставимые методы исследований (испытаний) и измерений продукции при проведении подтверждения соответствия, допускается к обращению на единой таможенной территории, если она прошла установленные процедуры подтверждения соответствия на территории любого из государств Таможенного союза с соблюдением следующих условий: проведение сертификации органом по сертификации, включенным в Единый реестр; осуществление испытаний в испытательных лабораториях (центрах), включенных в Единый реестр; оформление по единой форме сертификата соответствия и декларации соответствия.

Декларация соответствия – документ, в котором производитель удостоверяет, что поставляемая им продукция соответствует требованиям нормативных документов. ***Сертификат соответствия*** – документ, удостоверяющий соответствие объекта требованиям технических регламентов, положениям стандартов, сводов правил. Декларирование соответствия и сертификация соответствия – это формы подтверждения соответствия продукции или услуг установленным стандартам качества. Сертификат соответствия оформляется на бланке установленного образца в органе по сертификации на основании определенной процедуры. Для декларации соответствия определенная форма бланка не установлена. Производитель сам заполняет декларацию соответствия и затем регистрирует декларацию в аккредитованном органе сертификации.

Санитарный, ветеринарный и фитосанитарный контроль. Обеспечивает недопущение ввоза на таможенную территорию товаров, которые могут нанести вред окружающей среде, а также жизни и здоровью граждан.

Ориентировочный перечень товаров, подлежащих государственному санитарному контролю на таможенных

территориях государств – участников Таможенного союза включает следующие разделы: молоко и молочные продукты, яйца птиц, мед натуральный, пищевые продукты животного происхождения; мясо и пищевые мясные продукты; рыба и ракообразные, молюски и другие водные пресноводные; изделия из мяса, рыбы и ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных; сахар и кондитерские изделия из сахара; какао и продукты из него; овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус и др.

Ориентировочный перечень товаров, подлежащих ветеринарному контролю, состоит из следующих групп: животные; мясо и пищевые мясные субпродукты; рыба и ракообразные, молюски и другие водные пресноводные; молочные продукты, яйца птиц, мед натуральный, пищевые продукты животного происхождения; продукты животного происхождения; масличные семена и плоды, солома и фураж; жиры и масла животного или растительного происхождения; готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, молюсков или прочих водных беспозвоночных; лекарственные средства, применяемые в ветеринарии.

Ориентировочный перечень товаров, подлежащих фитосанитарному контролю: семена и посадочный материал сельскохозяйственных, лесных и декоративных культур, растения и их части; продовольственное, фуражное и техническое зерно и продукты его переработки, копра, солод, шроты, волокно хлопчатника, льна и других прядильно-волокнистых культур, лекарственное растительное сырье, а также кожсырье и шерсть; рис, орехи, арахис, мука, крупа, кофе в зернах, какао-бобы, сушеные плоды и овощи, табак-сырец, пряности, чай, сахар-сырец, специи; культуры живых грибов, бактерий, вирусов, нематод, клещей, насекомых; коллекции насекомых, возбудителей болезни растений, гербарии и коллекции семян; растительные вложения в почтовых отправлениях, ручной клади и багаже пассажиров; свежие плоды, ягоды, овощи; живые насекомые, клещи, нематоды и другие вредные организмы; коллекции насекомых, семян и гербарии различных растений и др.

Требования к упаковке и маркировке товаров. Формируются на основе законодательства стран – участниц Таможенного союза с перспективой дальнейшей унификации. В Республике Беларусь сформирован перечень товаров, подлежащих обязательной маркировке контрольными (идентификационными) знаками, к которому отнесены: масло растительное, предназначенное для употребления в пищу; икра осетровая и ее заменители, консервы

рыбные; соки фруктовые и овощные; минеральные и газированные воды; пиво солодовое; слабоалкогольные напитки с объемной долей этилового спирта до 7 %; моторное масло; моющие средства; чай, кофе; антифризы; обувь; принтеры и ноутбуки, мониторы; мобильные телефоны; часы и телевизоры.

Товары, в отношении которых в соответствии с законодательством совершаются таможенные операции и осуществляется таможенный контроль, могут маркироваться юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими их ввоз на территорию Беларуси, либо за пределами республики, либо на таможенном складе, расположенном на ее территории. Маркировка ввозимых товаров, в отношении которых не совершаются таможенные операции и не осуществляется таможенный контроль, может производиться на территории уполномоченных складов, перечень которых определяется Министерством торговли Республики Беларусь.

5.4.3.3. Применение защитных мер в Таможенном союзе

Специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры являются одними из распространенных средств защиты национальных товаропроизводителей от несправедливой конкуренции. Демпинг и специфическое субсидирование идут вразрез с нормами ВТО, поэтому для защиты своих отраслей импортирующим странам после проведения расследования разрешается принимать ответные меры путем установления протекционистских защитных пошлин и квот, призванных компенсировать ущерб, наносимый отраслям национальной экономики. Это обстоятельство имеет немаловажное значение для стран – участниц Таможенного союза, учитывая их стремление вступить в ВТО, привести свое законодательство в соответствие с ее нормами и более широко использовать меры защиты товаропроизводителей.

Специальные защитные меры применяются к товарам, ввозимым в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям товаров, конкурирующих с импортом, или как ответная мера на дискриминацию, ущемляющую интересы страны.

Антидемпинговые меры применяются в случае демпинга – ввоза в страну товаров по цене более низкой, чем нормальная цена (цена, устанавливаемая в обычных условиях торговли на аналогичный товар, предназначенный для внутреннего потребления в импортирующей стране или стране его происхождения).

Компенсационные меры применяются к импорту тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались специфические субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров или общегосударственным интересам.

Защитные меры в отношении третьих стран. В отношениях с третьими странами применение защитных мер регулируется Соглашением о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам.

Применяемые каждой страной – участницей Таможенного союза в отдельности защитные меры в отношении импорта товаров из третьих стран подлежат пересмотру на предмет установления доли производства национальных производителей аналогичных или непосредственно конкурирующих товаров, для которых был установлен ущерб либо угроза ущерба, в общем объеме производства стран Таможенного союза за три последних года. Если доля существенная, но не менее 25 %, то защитная мера будет применяться всеми странами – участницами Таможенного союза в рамках единой внешнеторговой политики на основе решения Комиссии Таможенного союза до окончания срока действия меры, установленного страной, принявшей ее. Если же доля производства менее 25 % общего объема производства государств – членов Таможенного союза, то соответствующая защитная мера может действовать до окончания ее срока в соответствии с национальным законодательством без продления.

В Таможенном союзе специальное защитное, антидемпинговое или компенсационное расследование проводит Комиссия Таможенного союза на основании заявления в письменной форме (производителя или объединения производителей товара или их уполномоченного представителя) либо по собственной инициативе компетентного органа. В Республике Беларусь заявителем может являться отрасль белорусской экономики или иной субъект гражданского права, выступающий от ее имени, отраслевой республиканский орган государственного управления, государственная организация, подчиненная Правительству Республики Беларусь, иной государственный орган и орган, проводящий расследование.

Специальные защитные меры. Рассмотрение Комиссией Таможенного союза заявления производителя или отрасли с целью принятия или отклонения решения о проведении специального защитного расследования проводится в соответствии: с доказательствами наличия возросшего импорта

товара; с доказательствами наличия серьезного ущерба отрасли экономики государств – членов Таможенного союза, угрозы его причинения вследствие возросшего импорта товара; с предложением о введении специальной защитной меры с указанием размера и срока действия; с планом мероприятий по адаптации отрасли экономики государств – членов Таможенного союза к работе в условиях иностранной конкуренции в течение срока действия специальной защитной меры.

Комиссия Таможенного союза в срок до девяти месяцев проводит специальное защитное расследование. Расследование прекращается без введения специальной защитной меры, если товар происходит из развивающейся страны, пользующейся единой системой преференций государств – членов Таможенного союза, и доля его импорта не более 3 % импорта товара в Таможенном союзе, если мера вводится для одного иностранного государства, и не более 9 %, если она вводится для нескольких государств.

Расследование завершается введением защитной меры, если доказаны: а) факт возросшего импорта товара (в абсолютных или относительных показателях к общему объему производства в государствах – членах Таможенного союза аналогичного или непосредственно конкурирующего товара); б) факт причинения материального ущерба или угрозы его причинения отрасли экономики государств – членов Таможенного союза, доказываемый на основе оценки объективных факторов, в том числе: темпы и объем прироста импорта товара на территорию Таможенного союза; доля импортного товара в общем объеме продажи; уровень цен по сравнению с ценой аналогичного или непосредственно конкурирующего товара; изменение объема продажи аналогичного или непосредственно конкурирующего товара; изменение объема производства аналогичного или непосредственно конкурирующего товара; в) причинно-следственная связь между возросшим импортом и ущербом, доказываемая на основе анализа всех относящихся к делу доказательств и сведений, имеющихся в распоряжении Комиссии Таможенного союза.

Комиссия Таможенного союза на основе проведенного расследования принимает решение о введении предварительной специальной защитной меры в форме предварительной специальной пошлины на срок не более 200 дней; специальной защитной меры в форме импортной квоты (импорт осуществляется по лицензии) или специальной пошлины. Специальная пошлина устанавливается в размере и в течение срока, которые необходимы для устранения ущерба или его

угрозы, для облегчения адаптации отрасли экономики государств ТС к меняющимся экономическим условиям.

Антидемпинговые меры. Для введения антидемпинговой меры Комиссии Таможенного союза проводит антидемпинговое расследование на основании заявления производителя или отрасли, в котором содержится информация: со сведениями о наличии демпингового импорта товара; с доказательствами наличия материального ущерба, угрозы его причинения или существенного замедления создания отрасли экономики государств – членов Таможенного союза вследствие демпингового импорта товара; с предложением о введении антидемпинговой меры с указанием размера и срока ее действия.

Комиссия Таможенного союза проводит антидемпинговое расследования в срок не менее шести и не более 12 месяцев. Расследование прекращается без введения антидемпинговой меры, если нет необходимых доказательств: демпинговая маржа меньше минимально допустимой демпинговой маржи (менее 2 %); объем демпингового импорта незначителен (менее 3 % импорта товара в Таможенном союзе, если пошлина вводится для одного иностранного государства, и не более 7 % – если для нескольких государств); размер (или угроза причинения) обусловленного им материального ущерба незначителен; угроза существенного замедления создания отрасли экономики государств – членов Таможенного союза незначительна; от экспортера получены добровольные обязательства о пересмотре цен товара или прекращении его экспорта на территорию Таможенного союза по ценам ниже нормальной стоимости, если Комиссия Таможенного союза решит, что это устранит ущерб от демпингового импорта, и примет решение об их одобрении.

Расследование завершается введением антидемпинговой пошлины, если доказан факт демпинга, когда экспортная цена товара, ставшего предметом демпингового импорта, ниже его нормальной стоимости. Нормальная стоимость может определяться как: средневзвешенная цена, по которой аналогичный товар продавался покупателям на внутреннем рынке страны-экспортера в течение периода расследования, или цена товара по каждой отдельной его продаже покупателям в период расследования; цена или рассчитанная стоимость аналогичного товара в третьей стране (сравнимой со страной-экспортером) или цены аналогичного товара при его поставках из данной третьей страны в другие страны, в том числе на территорию Таможенного союза (рассчитывается, если в стране-экспортере цены на рынке регулируются непосредственно государством или существует государственная монополия

внешней торговли на данный товар); цена, уплаченная или подлежащая уплате за аналогичный товар на территории Таможенного союза и скорректированная с учетом прибыли (рассчитывается, если остальные способы невозможны).

Экспортная цена может определяться как цена товара, определяемая на основании данных о его продаже в период расследования; цена, рассчитанная на основе цены первой перепродажи импортированного товара независимому покупателю или иным методом на усмотрение Комиссии Таможенного союза, если товар не перепродается независимому покупателю или не перепродается в таком виде, в каком он был импортирован в Таможенный союз (рассчитывается при отсутствии данных или возникновении сомнений в их достоверности); факт причинения материального ущерба или угрозы его причинения или существенного замедления создания отрасли экономики государств – членов Таможенного союза за период расследования (с учетом тенденций рынков Таможенного союза за последние три года), доказываемый на основе оценки: объема демпингового импорта (существенного увеличения импорта в абсолютных показателях или относительно производства или потребления аналогичного товара в Таможенном союзе); влияния демпингового импорта на цены аналогичного товара на рынке государств – членов Таможенного союза; влияния демпингового импорта на производителей аналогичного товара в Таможенном союзе; причинно-следственная связь между фактом демпинга и материальным ущербом, доказываемая на основе анализа всех относящихся к делу доказательств и сведений, имеющихся в распоряжении Комиссии Таможенного союза. На основании решения Комиссии Таможенного союза вводится предварительная или обычная антидемпинговая пошлина. Предварительная антидемпинговая пошлина вводится не ранее чем через 60 дней с даты начала расследования со ставкой, достаточной для устранения ущерба, но не выше размера предварительно рассчитанной демпинговой маржи и на срок не более четырех месяцев. Антидемпинговая пошлина вводится со ставкой, достаточной для устранения ущерба, равной или меньше демпинговой маржи на срок не более пяти лет.

Компенсационные меры. Процедура введения компенсационной меры предусматривает рассмотрение Комиссией Таможенного союза заявления производителя или отрасли с целью принятия или отклонения решения о проведении компенсационного расследования. Заявление включает следующую информацию: сведения о наличии и характере

специфической субсидии третьей страны-экспортера и, если возможно, ее размере; доказательства наличия материального ущерба, угрозы его причинения или существенного замедления создания отрасли экономики государств – членов Таможенного союза вследствие субсидируемого импорта; предложения о введении компенсационной меры с указанием размера и срока ее действия.

Проведение Комиссией Таможенного союза компенсационного расследования происходит в срок не менее шести и не более 12 месяцев. Расследование прекращается без введения компенсационной пошлины, если: а) нет необходимых доказательств: размер специфической субсидии минимален (менее 1 % стоимости товара (менее 2 % для товаров из развивающихся стран – пользователей единой системы преференций Таможенного союза)); объем происшедшего или возможного субсидируемого импорта незначителен (менее 1 % импорта товара в Таможенный союз, если пошлина вводится для одного иностранного государства, менее 4 % – для развивающихся стран – пользователей единой системы преференций ТС и не более 3 %, если она вводится для нескольких государств (9% для развивающихся стран – пользователей системы преференций); размер материального ущерба или его угроза незначительны; угроза существенного замедления создания отрасли экономики государств – членов Таможенного союза незначительна; б) от экспортера получены добровольные обязательства об отмене или сокращении субсидирования или принятии мер по устранению его последствий, а также о пересмотре цены товара, что, по заключению комиссии Таможенного союза, приведет к устранению ущерба.

Расследование завершается введением компенсационной пошлины, если доказаны: 1) факт применения страной-экспортером специфической субсидии при производстве, экспорте или транспортировке товара; 2) факт причинения материального ущерба или угрозы его причинения или существенного замедления создания отрасли экономики государств – членов Таможенного союза, доказываемый на основе оценки;

3) причинно-следственная связь между применением страной-экспортером специфической субсидии и материальным ущербом, доказываемая на основе анализа всех относящихся к делу доказательств и сведений, имеющихся в распоряжении Комиссии Таможенного союза. На основании проведенного расследования Комиссия Таможенного союза вводит предварительную или обычную компенсационною пошлину.

Предварительная компенсационная пошлина вводится не ранее чем через 60 дней с даты начала расследования в размере предварительно рассчитанной величины специфической субсидии на единицу товара и на срок не более четырех месяцев. Компенсационная пошлина вводится со ставкой, не превышающей размер специфической субсидии на единицу товара на срок не более пяти лет.

Защитные меры во взаимной торговле. Чтобы ввести защитные меры во взаимной торговле, страна-импортер должна, как и в случае с третьими странами, не позже чем за 30 дней до завершения расследования направить заинтересованным сторонам приглашение на консультации. Отличие состоит в том, что вместе с приглашением направляется предложение по урегулированию ситуации без применения защитных мер. Если урегулирование не удается, то вопрос выносится на рассмотрение Комиссии по защите внутренних рынков при Интеграционном Комитете Евразийского экономического сообщества. По истечении двух недель ею даются рекомендации по разрешению ситуации без применения защитных мер, либо по применению мер, менее ограничительных по сравнению с предлагаемыми. Если есть несогласные стороны, страна, проводящая расследование, вправе самостоятельно и в соответствии с национальным законодательством принять защитные меры, уведомив Комиссию по защите внутренних рынков при Интеграционном Комитете через десять дней после принятия решения.

Отмена защитных и ответных мер во взаимной торговле государств – членов Таможенного союза должна произойти в связи с созданием Единого экономического пространства, являющегося логическим продолжением Таможенного союза. Однако касательно субсидий и компенсационных мер в рамках ЕЭП действуют нормы соглашений по промышленным субсидиям и поддержке сельского хозяйства.

Промышленные субсидии и компенсирующие меры. Соглашением о единых правилах предоставления промышленных субсидий определено, что не все промышленные субсидии во взаимной торговле запрещены и что только против запрещенных вводятся меры. Отличие в том, что это не компенсационные меры, которые вводятся государством-импортером, а компенсирующие меры, которые вводятся страной-экспортером, использующей субсидии (выданные ранее средства в виде субсидии изымаются у их получателя и перечисляются обратно в бюджет страны-экспортера с процентами). Если же компенсирующие меры не исполняются, то только тогда страна-импортер вправе ввести

ответные меры (но не компенсационные). По Соглашению о промышленных субсидиях к запрещенным во взаимной торговле промышленным субсидиям отнесены не только традиционно запрещаемые в торговле с третьими странами специфические субсидии, что свидетельствует о применении более льготных условий во взаимной торговле, но и: вывозные субсидии (связанные с результатами экспорта товара в пределах Таможенного союза); замещающие субсидии (связанные с ограничением импорта аналогичного товара из Таможенного союза); специфические субсидии, которые наносят ущерб отрасли остальных государств – членов Таможенного союза или приводят к серьезному ущемлению интересов государств – членов Таможенного союза (вытеснению аналогичного товара с рынка субсидирующей страны-участницы или рынка третьей страны; сдерживанию роста его ввоза в субсидирующую страну или вывоза в третью страну; значительному занижению его цены относительно цены аналогичного товара с территории Таможенного союза; сдерживанию роста цен, их падению или упущенным продажам); отдельные случаи скрытого субсидирования экспортеров, связанные с применением льгот, которые предоставляются в большем размере, чем в конкурирующей стране-участнице, что дискриминирует ее производителей и ставит их в заведомо невыгодное положение на рынке Таможенного союза. К числу таких субсидий относят: налоговые (полное или частичное освобождение от уплаты, отсрочка, уменьшение ставок и налогооблагаемой базы); таможенные (уменьшение или возврат платежей на сырье и материалы); кредитные (взимание премий, не достаточных для покрытия долгосрочных операционных расходов или убытков по программам гарантирования или страхования кредитов, страхования или гарантирования от увеличения стоимости экспортных товаров или валютных рисков, снижение ставок); тарифные – на электроэнергию, энергоносители, транспортировку, фрахт; субсидии по обязательной продаже части валютной выручки (полное или частичное освобождение, применение множественных валютных курсов).

Исключением из списка запрещенных субсидий являются: некоторые субсидии, предоставляемые Россией и Казахстаном в течение установленного для каждой меры переходного периода (5–6 лет) по инвестиционным соглашениям, особым экономическим зонам, субсидированию процентов по экспортным кредитам и освобождению от таможенных пошлин; специфические субсидии, одобренные Комиссией Таможенного союза по процедуре и критериям, которые будут введены

Протоколом; специфические субсидии, искажающие торговлю, если они вводятся в исключительных обстоятельствах, их введение обусловлено необходимостью в защите, они вводятся одновременно с ограничением внутреннего производства или потребления при условии, что их целью не является ограничение ввоза товаров с территории других государств – членов Таможенного союза и такие меры не носят дискриминационного характера.

Допустимыми являются неспецифические и незапрещенные субсидии, а также ряд специфических субсидий, среди которых субсидии на промышленные и доконкурентные исследования, субсидии на помощь неблагоприятным регионам, адаптацию производства к экологическим требованиям. Государства – члены Таможенного союза не вправе против них вводить компенсирующие или ответные меры и как-либо запрещать их применение.

Субсидии, компенсации и компенсационные меры в сельском хозяйстве. Сельскохозяйственные субсидии относятся к мерам государственной поддержки, которые делятся на четыре группы по степени искажающего воздействия на торговлю:

1) меры, не оказывающие искажающего воздействия на торговлю, – могут применяться без ограничений (поддержка предоставляется за счет средств бюджета (включая невостребованные доходы)), в том числе в рамках государственных программ (предоставления услуг, безопасности, продовольственной и региональной помощи, страхования урожая, несвязанной поддержки доходов, страхования и обеспечения безопасности доходов, структурных изменений, охраны окружающей среды), а не за счет средств потребителей; следствием поддержки не должно являться поддержание цен производителей;

2) меры, в наибольшей степени оказывающие искажающее воздействие на торговлю, – не могут применяться, а именно: меры, увязанные с результатами экспорта (связаны с поддержкой экспортеров сельскохозяйственной продукции – занижением цен на товары, затрат на маркетинг и продвижение товаров, внутренних тарифов для перевозки сельскохозяйственных товаров и др.); 3) меры, увязанные с использованием местных сельскохозяйственных товаров; 4) меры, оказывающие искажающее воздействие на торговлю, – могут применяться: Россией и Казахстаном, если их допустимый уровень (процентное отношение объема государственной поддержки к валовой стоимости произведенных сельскохозяйственных товаров) не превышает 10 %; Республикой Беларусь – если их допустимый

уровень не превышает в 2011 г. 16 %, 2012 г. – 15 %, 2013 г. – 14 %, в 2014 г. не будет превышать 13 %, 2015 г. – 12 %, 2016 г. – 10 %; странами Таможенного союза после присоединения к ВТО, если допустимый уровень не превышает уровень, установленный для каждой страны индивидуально в пределах ее обязательства в ВТО.

По результатам расследования государства – члены Таможенного союза должны прекратить предоставление запрещенных мер. Но в отличие от Соглашения о промышленных субсидиях они должны выплатить остальным странам-участницам компенсацию в размере объема мер поддержки, в наибольшей степени оказывающих искажающее воздействие на торговлю, или превышения разрешенного объема. И только в случае, если компенсация не выплачена, каждая страна вправе ввести компенсационную меру в соответствии с законодательством своего государства. Также может быть введена ответная мера, соразмерность и срок применения которой определяются Согласительной комиссией.

Таким образом, во взаимной торговле государств – членов Таможенного союза, в отличие от отношений с третьими странами, применяется несколько иной порядок, предполагающий более льготные условия использования защитных мер: возможность уладить спор на основе консультаций без применения защитных мер либо с применением менее ограничительных по сравнению с предлагаемыми мерами, либо альтернативных мер (компенсирующая мера в случае промышленных субсидий, компенсация – в случае сельскохозяйственных субсидий); защитные меры вводятся по национальному законодательству, а не по нормам государств – членов Таможенного союза; перечень запрещенных промышленных субсидий во взаимной торговле несколько шире, чем в отношениях с третьими странами; наличие перечня временных индивидуальных для каждой страны – члена Таможенного союза исключений из списка запрещенных промышленных и сельскохозяйственных субсидий; обязательность уведомлений о планируемых, предоставляемых и вводимых субсидиях и др.

Для развития Таможенного союза важно, чтобы их страны-участницы по заявлению своих предприятий и отраслевых объединений смогли чаще использовать защитные механизмы в борьбе с несправедливой конкуренцией со стороны третьих стран, особенно после вступления в ВТО. Одновременно необходимо постепенно минимизировать запрещенные меры государственной поддержки, а также вводимые против них защитные меры во

взаимной торговле, используя их лишь в самых исключительных случаях.

5.4.3.4. Действие тарифных преференций в Таможенном союзе

В соответствии с соглашением о едином таможенно-тарифном регулировании, подписанного Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией, и в целях содействия экономическому развитию развивающихся и наименее развитых стран применяется единая система тарифных преференций Таможенного союза.

Перечни стран – пользователей единой системы тарифных преференций Таможенного союза и перечень товаров, происходящих из развивающихся стран и наименее развитых стран, в отношении которых при ввозе на единую таможенную территорию Таможенного союза предоставляются тарифные преференции, определяются Комиссией Таможенного союза.

Согласно подписанному соглашению в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран – пользователей единой системы тарифных преференций Таможенного союза и ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза, включенных в перечень товаров, применяются ставки ввозных таможенных пошлин в размере 75 % от ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа таможенного союза. В отношении товаров, происходящих из наименее развитых стран – пользователей единой системы тарифных преференций и ввозимых на единую таможенную территорию, включенных в перечень товаров, применяются нулевые ставки ввозных таможенных пошлин.

Принятый перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций Таможенного союза включает 103 страны, среди них Албания, Алжир, Аргентина, Багамские острова, Бахрейн, Босния и Герцеговина, Бразилия, Венесуэла, Вьетнам, Гана, Гондурас, Доминиканская Республика, Египет, Зимбабве, Индия, Индонезия, Иракская Республика, Иран, Камерун, Катар, Кения, Китай, Корейская Народно-Демократическая Республика, Колумбия, Республика Корея, Кот-д'Ивуар, Куба, Кувейт, Ливия, Малайзия, Марокко, Мексика, Монголия, Нигерия, Никарагуа, Объединенные Арабские Эмираты, Пакистан, Панама, Независимое государство Папуа – Новая Гвинея, Парагвай, Перу, Саудовская Аравия, Республика Сербия, Сингапур, Сирия, Таиланд, Тринидад и Тобаго, Тунис, Турция, Уругвай, Филиппины, Хорватия, Республика Черногория,

Чили, Эквадор, Южно-Африканская Республика, Ямайка и др.

Перечень наименее развитых стран – пользователей системы тарифных преференций Таможенного союза включает 49 стран, к которым отнесены Республика Ангола, Исламская Республика Афганистан, Бангладеш, Республика Бенин, Буркина Фасо, Бурунди, Бутан, Республика Вануату, Гаити, Гамбия, Гвинея, Республика Гвинея-Бисау, Джибути, Замбия, Независимое Государство Западное Самоа, Йеменская Республика, Камбоджа, Республика Кирибати, Союз Коморских Островов, Демократическая Республика Конго, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мальдивы, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Руанда, Демократическая Республика Сан-Томе и Принсипи, Республика Сенегал, Соломоновы острова, Сомали, Судан, Республика Сьерра-Леоне, Танзания, Демократическая Республика Восточный Тимор, Того, Тувалу, Уганда, Центрально-Африканская Республика Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия.

Тарифные преференции предоставляются на утвержденный между государствами – членами Таможенного союза перечень импортируемых товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран.

Условия предоставления тарифных преференций установлены Правилами определения происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран.

Первым условием является происхождение товаров из развивающихся либо наименее развитых стран. Согласно положениям Правил товар считается происходящим из развивающейся или наименее развитой страны в следующих случаях: когда он полностью произведен в данной стране; когда он произведен в данной стране с использованием сырьевых материалов, полуфабрикатов или готовых изделий, происходящих из другой страны, или товаров неизвестного происхождения при условии, что такие товары подверглись в данной стране достаточной обработке или переработке.

Полностью произведенными в развивающейся или наименее развитой стране считаются следующие товары: полезные ископаемые, добытые из недр страны, в ее территориальном море (водах) или на дне этого моря; продукция растительного происхождения, выращенная или собранная в данной стране; живые животные, родившиеся и выращенные в данной стране; продукция, полученная в данной стране от выращенных в ней животных; продукция, полученная в результате охотничьего и рыболовного промысла в данной стране; продукция морского

рыболовного промысла и другая продукция морского промысла, полученная судном данной страны; продукция, полученная на борту перерабатывающего судна данной страны; продукция, полученная с морского дна или из морских недр за пределами территориального моря (вод) данной страны при условии, что данная страна имеет исключительные права на разработку ресурсов этого морского дна или этих морских недр; отходы и лом (вторичное сырье), полученные в результате производственных или иных операций по переработке в данной стране, а также бывшие в употреблении изделия, собранные в данной стране и пригодные только для переработки в сырье; продукция высоких технологий, полученная в открытом космосе на космических объектах, если данная страна является государством регистрации соответствующего космического объекта; товары, изготовленные в данной стране исключительно из продукции, предусмотренной определенными подпунктами Правил.

Товар считается подвергшимся достаточной обработке или переработке в развивающейся или наименее развитой стране, на которую распространяется тарифный преференциальный режим, если: товар подвергся обработке или переработке в развивающейся или наименее развитой стране, на которую распространяется тарифный преференциальный режим, и стоимость использованных в этом процессе товаров (сырьевых материалов, полуфабрикатов и готовых изделий), происходящих из других стран, на которые не распространяется тарифный преференциальный режим, или стоимость товаров неизвестного происхождения не превышает 50 % стоимости товара, экспортируемого развивающейся или наименее развитой страной, на которую распространяется тарифный преференциальный режим; товар подвергся обработке или переработке в нескольких развивающихся или наименее развитых странах, на которые распространяется тарифный преференциальный режим и стоимость использованных при этом товаров, происходящих из других стран, на которые не распространяется тарифный преференциальный режим, или товаров неизвестного происхождения не превышает 50 % стоимости товара, экспортируемого одной из развивающихся или наименее развитых стран, на которую распространяется тарифный преференциальный режим; товар произведен в одной из развивающихся или наименее развитых стран, на которые распространяется тарифный преференциальный режим, и подвергся обработке или переработке в другой одной или нескольких развивающихся или наименее развитых странах, на

которые распространяется тарифный преференциальный режим.

Вторым условием предоставления тарифных преференций является выполнение правила прямой поставки и непосредственной закупки товаров.

Тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся или наименее развитых стран, на которые распространяется тарифный преференциальный режим, предоставляются только при условии непосредственной закупки таких товаров в этих странах и прямой поставки их на единую таможенную территорию Таможенного союза.

Товар рассматривается как непосредственно закупленный, если импортер приобрел его у лица, зарегистрированного в установленном порядке в качестве субъекта предпринимательской деятельности в развивающейся или наименее развитой стране, из которой происходит такой товар и на которую распространяется тарифный преференциальный режим. Прямой поставкой считается поставка товаров, транспортируемых из развивающейся или наименее развитой страны, на которую распространяется тарифный преференциальный режим, на единую таможенную территорию Таможенного союза без провоза через территорию другого государства. Правилу прямой поставки отвечают также товары, транспортируемые через территорию одной или нескольких стран вследствие географических, транспортных, технических или экономических причин при условии, что товары в странах транзита, в том числе при их временном складировании на территории этих стран, находятся под таможенным контролем. Правилу прямой поставки также отвечают товары, закупленные импортером на выставках или ярмарках, при выполнении следующих условий: товары были поставлены с территории развивающейся или наименее развитой страны, на которую распространяется тарифный преференциальный режим, на территорию страны проведения выставки или ярмарки и оставались под таможенным контролем при их проведении; товары с момента их отправки на выставку или ярмарку не использовались в каких-либо иных целях, кроме демонстрационных; товары ввозятся на единую таможенную территорию Таможенного союза в том же состоянии, в котором они были отправлены на выставку или ярмарку, без учета изменений состояния товаров вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения.

Третье условие предоставления тарифных преференций – документальное подтверждение происхождения товаров.

В удостоверение происхождения товара в развивающейся или наименее развитой стране, на которую распространяется тарифный преференциальный режим, лицо, перемещающее товары, представляет декларацию-сертификат о происхождении товара по форме А, принятую в рамках Общей системы преференций, которая заполняется в соответствии с Требованиями к оформлению деклараций-сертификатов о происхождении товара по форме А. Срок применения указанного сертификата в целях предоставления тарифных преференций ограничен 12 месяцами с даты его выдачи. Сертификат представляется таможенным органам на бумажном носителе на русском или английском языке. При необходимости таможенные органы могут требовать перевода сертификата на государственный язык. Фактическое количество поставленного товара не должно превышать количество, указанное в сертификате, более чем на 5 %. В случае утраты сертификата принимается его официально заверенный дубликат (копия). В удостоверение происхождения небольших партий товаров (таможенной стоимостью, эквивалентной не более 5 тыс. дол. США) представления сертификата не требуется. В этом случае экспортер может декларировать страну происхождения товара в коммерческих или других товаросопроводительных документах. В случае возникновения обоснованных сомнений относительно достоверности заявленных сведений о происхождении товара таможенный орган вправе потребовать представления сертификата о происхождении товара.

Четвертым условием предоставления тарифных преференций является наличие определенной информации относительно компетентных органов, уполномоченных заверять декларации-сертификаты о происхождении товара по форме А в развивающихся или наименее развитых странах. Комиссия Таможенного союза получает от развивающихся или наименее развитых стран, в отношении которых предоставлены тарифные преференции, наименования, адреса и оттиски печатей компетентных органов, уполномоченных заверять сертификаты. Тарифный преференциальный режим не распространяется на товар, происходящий из развивающейся или наименее развитой страны, которая не предоставила такую информацию. Предоставление тарифных преференций возможно только в случае совокупного выполнения всех вышеперечисленных условий.

В интеграционном ядре «Беларусь – Казахстан – Россия» темп роста объема взаимной торговли в 2012 г. составил почти 9 %, это в 3 раза выше, чем в торговле с третьими странами.

С 1 января 2012 г. вступили в силу 17 базовых соглашений по формированию Единого экономического пространства. В соответствии с этими соглашениями и документами в полной мере реализуются такие важные для любого бизнес-сообщества «четыре свободы», как свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы.

Эффективность участия в интеграционном проекте ЕЭП для Беларуси очевидна. Основу экспорта Беларуси в страны Евразийского экономического сообщества составляли живые животные и продукты животного происхождения, пластмассы и изделия из них, текстиль и текстильные изделия, металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства, импорта – минеральные продукты. В экспорте Казахстана в эти страны преобладали минеральные продукты и продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности, металлы и изделия из них, в импорте – минеральные продукты, металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства. В экспорте Кыргызстана – продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, минеральные продукты, текстиль, текстильные изделия и обувь, машины, оборудование и транспортные средства, в импорте – минеральные продукты, продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности. В экспорте России – минеральные продукты, продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности, металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства, в импорте – продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, минеральные продукты, продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности, металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства.

29 мая 2014 г. в столице Казахстана Астане Президенты Александр Лукашенко, Нурсултан Назарбаев, Владимир Путин подписали договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В октябре в Минске на совещании глав государств – членов ЕАЭС принято решение о приеме в члены ЕАЭС Армении. Кыргызстан проходит процедуру вступления в ЕАЭС. Договор о Евразийском экономическом союзе направлен на решение задач по повышению благосостояния и качества жизни граждан государств – членов ЕАЭС и предусматривает свободу движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение скоординированной экономической политики.

Совокупный объем экономик Беларуси, Казахстана и России оценивается в 2,2 трлн дол. США. Перспективный интеграционный эффект в виде прироста совокупного ВВП к

2030 г. оценивается в размере около 900 млрд дол. США. Евразийская экономическая интеграция реализуется на основе принципов равноправия, целесообразности, поэтапности, прагматизма и взаимной выгоды. Договор о Евразийском экономическом союзе базируется на принципах суверенного равенства государств, территориальной целостности, а также уважения особенностей политического устройства государств-участников. В договоре заложен четкий механизм консенсуса при принятии стратегически значимых решений на всех уровнях. Наднациональные органы Евразийского экономического союза работают по принципу «одна страна – один голос», на их руководящие должности назначается равное количество от стран-участниц.

Национальные парламенты трех государств ратифицировали договор, и с 1 января 2015 г. Евразийский экономический союз начинает функционировать. С этого момента должны быть обеспечены условия для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между тремя странами. Страны-участницы будут осуществлять согласованную политику в ключевых отраслях экономики: в энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте.

Текст договора о создании ЕАЭС включает 28 разделов, 118 статей, а также 32 приложения – всего порядка 700 страниц. Эксперты, которые ознакомились с проектом соглашения о создании Евразийского экономического союза и приложений, в которых описаны механизмы работы нового объединения, отметили, что в основу документа положена договорно-правовая база Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП), действующие нормы которых были оптимизированы и приведены в соответствие с правилами Всемирной торговой организации (ВТО).

На первом этапе торговая политика ЕАЭС кардинально не поменяется: останутся единые таможенное регулирование и тариф. Не изменятся и нормативы распределения доходов от ввозных пошлин: 87,97 % получит Россия, 7,33 % – Казахстан, 4,7 % – Беларусь.

Каждая страна будет вправе проводить собственную промышленную политику, в том числе субсидировать предприятия. Но они смогут оспорить в Евразийском суде меры поддержки промышленности, применяемые в другой стране.

В соглашении прописаны механизмы защиты рынка от импорта. Могут устанавливаться сезонные пошлины на срок до шести месяцев, применяться защитные, антидемпинговые и компенсационные меры. В критических обстоятельствах комиссия

ЕАЭС может до завершения расследования вводить на 200 дней специальные защитные пошлины. Пока идет антидемпинговое расследование, есть риск, что импортеры завезут годовой запас товаров, и нужно этот ущерб предотвращать. Это разрешенный ВТО инструмент.

Куда бóльшие изменения ожидаются на рынке услуг. С 2015 года общим станет рынок около 25 секторов. После создания единого рынка лицензии и разрешения на ведение предпринимательской деятельности будут признаваться всеми тремя странами. В 2015 году будут действовать исключения. В частности, пока не будет объединен рынок строительных услуг в ЕЭК.

Ожидается, что на рынке труда будут отменены любые квоты для граждан России, Казахстана и Беларуси. Евразийский экономический союз даст возможность гражданам свободно, без оформления дополнительных разрешений работать в государствах ЕАЭС. Приезжая в другую страну, граждане будут иметь право на бесплатную медицинскую помощь в том объеме, в каком они имели ее в своей стране. При этом, пока еще нет четкого понимания, как будет работать пенсионная система для граждан, работающих в другой стране. Для этого потребуется дополнительное соглашение.

В будущем государства – члены ЕАЭС должны договориться проводить единую макроэкономическую, антимонопольную, валютную и финансовую политику (общий финансовый мегарегулятор планируется создать к 2025 году). О переходе на единую валюту в документе не говорится. Государства смогут в исключительных случаях вводить валютные ограничения на срок до одного года.

Для Беларуси в переговорном процессе дискуссионными были нефтяные вопросы. Белорусская сторона настаивала на отмене перечисления вывозных таможенных пошлин в бюджет Российской Федерации от экспорта нефтепродуктов, выработанных из беспошлинной российской нефти. Ежегодно эта сумма составляла от 3,3 млрд до 4 млрд дол. США. В процессе переговоров Беларусь и Россия договорились об объемах поставок нефти и новом порядке перечисления экспортных пошлин на нефтепродукты. Предусматривается, что начиная с 2015 года в бюджет Беларуси будет зачислено 1,5 млрд дол. В дальнейшем договорились о принятии достаточно гибкого механизма, позволяющего увеличивать долю финансовых средств, которая будет оставаться в Беларуси. В конечном счете Беларусь должна выйти на полную отмену этого изъятия. Что касается объемов поставок нефти, то в 2015 году он сохранится на текущем уровне

– 23 млн т.

В последующие годы объемы поставок увеличатся до 24 млн т. Кроме того, были подписаны два решения Высшего Евразийского экономического совета, которые позволят нарастить объемы поставок на российский рынок автомобилей Geely, произведенных совместным белорусско-китайским предприятием.

5.5. Риски в международном бизнесе и защита от них [20]

Внешнеторговый риск – совокупность условий осуществления экспортно-импортных операций со свойственным им наличием измеримой неопределенности проблемной ситуации, вызванной интегральным воздействием эндогенных и экзогенных факторов, а также способностью аккумулировать, воспринимать и интерпретировать информацию о них субъектом отношений в сфере возмездного трансграничного обмена. Предложенное определение термина «внешнеторговый риск» отражает современные подходы к сущности понятия «риск». Любой риск возникает, существует и развивается в некоторой обстановке, которая является совокупностью условий. В подавляющем большинстве случаев конкретный риск, присущий деятельности субъекта хозяйствования любого уровня управления (мега-, макро-, мезо-, микро-), возникает под воздействием не одного, а некоторой совокупности факторов, большинство из которых взаимосвязаны друг с другом. Иными словами, причиной усиления практически всех рискологических проблем является некое их интегральное воздействие. При этом чем ниже уровень, тем большее количество факторов риска оказывает воздействие на состояние объекта управления. Причины любого риска появляются вследствие существования экзогенных (не поддающихся непосредственному воздействию субъекта риска) и эндогенных факторов (подконтрольных субъекту риска).

Современная точка зрения на противоречивость природы риска проявляется в ***смешанной (объективно-субъективной) концепции риска***, согласно которой он порождается процессами как субъективного характера, так и такими, степень воздействия которых не зависит от воли человека. Осознание наличия в риске двух его начал позволяет выбирать более эффективные методы оптимизации на практике процесса принятия решений в условиях неопределенности.

С позиций современного риск-менеджмента управление внешнеторговыми рисками может быть представлено в качестве системы, функционирующей в форме взаимодействия субъекта и объекта риска. Под ***объектом*** риска понимается сложная система, осуществляющая внешнеторговую деятельность, в результате которой ей угрожают определенные опасности, способные либо дезорганизовать деятельность, либо нанести ущерб самой системе или ее структурным составляющим.

Носителем риска всегда выступает ***субъект*** (группа субъектов) внешнеторговых отношений, способность которого дать однозначную оценку развития событий зависит от его (их) уровня знаний, опыта, интеллекта, системы ценностей и информированности. При этом как лицо, принимающее решение, – субъект хозяйствования, воспринимая информацию о факторах риска, может оценивать ее и свои возможности адекватно складывающейся реально ситуации; лицо сужающее – может недооценивать значимость факторов риска и (или) себя в ней; лицо расширяющее – может переоценивать степень влияния факторов риска и (или) свои возможности по контролю за их поведением.

Таким образом, риск связан с ожиданиями и решениями субъекта и зависит от них, т. е. оценки риска субъективны. Помимо этого, согласно информативной теории риска, разработанной в первой половине XX в. профессором Чикагского университета Ф. Найтом, эффективность деятельности субъекта хозяйствования в области минимизации рисков во многом зависит от качества используемой им информации. В условиях формирования постиндустриальной экономики информация как фактор риска не только сохранила свою значимость, но и наряду со знаниями (технологией) стала играть роль главного производственного ресурса.

На практике большое количество внешнеторговых рисков, количество которых, по подсчетам отдельных исследователей, составляет порядка 150 единиц. Существуют различные подходы к классификации внешнеторговых рисков, основные из которых представлены в табл. 5.3. Как видно из данных приведенной таблицы, общие критерии классификации могут быть использованы для систематизации подходов к определению сущности не только внешнеторговых, но и других видов экономических рисков.

Таблица 5.3

Классификация внешнеторговых рисков

Критерии классификации	Виды рисков
1	2
Общие	
В зависимости от возможного результата (рискового события)	Чистые (статистические) и спекулятивные (динамические, условные)
По временной длительности (характеру проявления во времени)	Постоянные, разовые и периодические (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные)
По связи с другими рисками	Независимые, зависимые, замещаемые, незамещаемые, первичные, сложные
По отношению к возможности воздействия на риск	Управляемые (открытые), неуправляемые (закрытые) и косвенно управляемые фирмой
В зависимости от природы возникновения	Объективные, субъективные, мнимые
В зависимости от наличия (отсутствия) ситуационного фактора и этапа решения проблемы	Ситуативные, надситуативные, риски при формировании представлений о проблеме, при принятии решения, при реализации решения и при оценке качества его реализации
В зависимости от характера внешних факторов	Правовые, социально-экономические, экономико-политические, экономико-экологические и риски прочих внешних факторов, предполагающих возможность наступления потерь вследствие форс-мажорных обстоятельств или преступных действий

Продолжение табл. 5.3

1	2
С учетом объекта, подвергшегося рисковой ситуации	Связанные с доходами (финансовые), с собственностью (имущественные), с сотрудниками компании и с ответственностью
С учетом дальнейшего распределения бремени риска	Односторонние и двусторонние (многосторонние)
По типу получаемой информации	Количественные и качественные (последствия которых невозможно количественно оценить)
По уровню иерархии риска	Исполнительские, хозяйственного подразделения, фирменные, отраслевые, межотраслевые, региональные, страновые, международные, всемирные
По степени предсказуемости (возможности предвидения)	Ожидаемые и неожидаемые (непредсказуемые и непрогнозируемые)
По составу контрагентов	Различных видов контрагентов, сгруппированных в зависимости от размера, формы собственности, организационно-правовой формы, жизненному циклу, монопольного положения на рынке и по принадлежности к отдельным отраслям
По степени добровольности принятия риска на себя	Добровольные и по принуждению
По форме проявления риска	Материального (в том числе потери времени), финансового и морального ущерба (потеря деловой репутации и имиджа фирмы)
Специфические	
В зависимости от способа установления хозяйственных связей	При двусторонних деловых отношениях, установленных переговорным путем, и при операциях на организованных международных рынках состязательного типа (торги, аукционы)
По характеру внешнеторговых операций	Риски основных и вспомогательных операций
По виду конкуренции как фактора риска	Вызванные национальной, международной или комбинированной конкуренцией
В зависимости от формы выхода на внешний рынок	Риски, связанные с выбором прямого или косвенного метода внешней торговли (через посредников)

Продолжение табл. 5.3

1	2
По режиму осуществления международного бизнеса	Бизнеса, осуществляемого: в реальном режиме времени; в интерактивном режиме (виртуальный бизнес); в смешанном режиме
В зависимости от способа вмешательства государства во внешнюю торговлю	Применения антидемпинговых мер; установления компенсационных пошлин; использования защитных мер; ужесточения таможенных процедур; распространения технических требований; бюрократизации; ограничения валютного обмена (трансфера); реформ денежно-кредитной политики по требованию Международного валютного фонда; проведения экономических реформ в рамках трансформации: командно-административной экономики в рыночную; индустриальной экономики в постиндустриальную
В зависимости от экспортного потенциала отрасли	Связанные с доминированием в вывозе страны товаров, спрос на которые фактически приблизился к пределу возможностей дальнейшего роста (главным образом, сырье и полуфабрикаты); связанные с доминированием в вывозе страны товаров средней наукоемкости, произведенных по зарубежной технологии; связанные с доминированием в вывозе страны товаров со значительным колебанием цен (сырье); связанные с существенной зависимостью (доминирование) экспортноориентированных производств от импорта сырья, в том числе из одной страны; связанные с доминированием в экспорте товаров-нововведений, спрос на которые пока еще не сформирован
В зависимости от степени вовлеченности страны в международное регулирование хозяйственных связей	Потерь для национальной экономики от вступления в ГАТТ/ВТО; потерь для национальной экономики, вызванные отсутствием страны в числе членов ГАТТ/ВТО; потерь для интеграционного объединения (СНГ, Союзное государство, ЕС и др.), связанные с сепаратным вступлением в ГАТТ/ВТО его стран-членов; потерь для национальной экономики, вызванные созданием интеграционного объединения; потерь для национальной экономики от выхода либо от отсутствия членства в интеграционном объединении или от его ликвидации

Окончание табл. 5.3

1	2
В зависимости от уровня диверсификации внешнеторговой деятельности	Концентрации экспорта (импорта) на одном или небольшом количестве: стран; товаров; контрагентов (покупателей, поставщиков, инвесторов и (или) кредиторов); услуг; видов внешнеторговой деятельности (экспорте, импорте, реэкспорте, реимпорте и (или) встречной торговле)
В зависимости от характера инфраструктурного обеспечения внешнеторговой деятельности	Неразвитости: основного и (или) вспомогательного внешнего инфраструктурного обеспечения ВТД; внутреннего инфраструктурного обеспечения ВТД (тип организационной структуры управления предприятием и наличие в ней подразделения по управлению рисками); внутреннего инфраструктурного обеспечения риск-менеджмента на предприятии
По отношению к территориальному положению	За рубежом, на границе, на рынке страны расположения субъекта хозяйствования

П р и м е ч а н и я: 1. Чистые риски означают возможность получения нулевого или отрицательного результата (проигрыш, ущерб, убыток). К ним относятся природно-естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые). Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как отрицательного, так и положительного результата (выигрыш, выгода, прибыль). Они состоят из оставшейся части коммерческих рисков – финансовых рисков.

2. Основные элементы инфраструктуры внешней торговли включают товаропроводящую сеть, систему информационно-маркетинговой поддержки и систему координации и содействия развитию инфраструктуры. К вспомогательным элементам инфраструктуры внешней торговли относят ряд экономических подсистем: финансово-кредитную, транспортного обслуживания, нормативно-правового обеспечения, организационного обеспечения (организация подготовки и переподготовки кадров, использование современных информационно-коммуникационных технологий и др.).

3. Внутреннее инфраструктурное обеспечение риск-

менеджмента на предприятии характеризуется наличием требуемых для его успешного осуществления квалифицированных риск-менеджеров, методического обеспечения, программного обеспечения и технических средств.

Наиболее полное представление о риске дает кривая риска, изображающая зависимость вероятностей исходов (потерь/ выигрыша) от уровней (величины) потерь (выигрыша), сгруппированных в зоны риска. Данная кривая строится на базе стандартной кривой вероятностей получения определенного уровня прибыли, которую в целях повышения наглядности принято использовать в качестве графического представления концептуальной закономерности, связывающей доходность и вероятность успеха. Симметричность отрезков данной кривой относительно математического ожидания (точки, в которой достигается расчетная прибыль – $Пр_р$) объясняется тем, что прибыль как дискретная случайная величина подчинена нормальному закону распределения. Для вычисления вероятностей попадания нормального распределения случайной величины в заданный интервал (В) можно использовать или специальные математические таблицы, или функцию НОРМРАСП (*x*; среднее; стандартное…) пакета Microsoft Excel.

Под потерями понимают случайное снижение прибыли в сравнении с ее ожидаемой величиной. Речь идет не об учтенных в планах предприятия расходах ресурсов, обусловленных характером и масштабом его деятельности, а о случайных, непредвиденных, но потенциально возможных потерях, которые возникают вследствие отклонения реального хода процесса от задуманного. Именно величина таких потерь либо выигрыша, которые подразделяются на материальные, трудовые, финансовые, специальные и потери времени, и характеризует степень риска. **Степень риска** – вероятность наступления случая потерь, а также размер возможного ущерба от него.

Процесс построения кривой риска основывается на выделении различных ***зон риска***. В современной науке до сих пор не выработано единого подхода к их классификации. Так, наиболее часто исследователи выделяют зоны риска, отражающие лишь неблагоприятные варианты развития рисковой ситуации. Сужение понятия риска только до учета возможного ущерба, а не отклонения от цели, ограничивает его использование в экономической сфере. Поэтому для анализа внешнеторговых рисков представляется целесообразным использовать графическое изображение кривой риска, учитывающей все возможные

отклонения от запланированных результатов (расчетной прибыли): нежелательные и благоприятные, а также соответствующие таким зонам значения коэффициента риска (рис. 5.2).

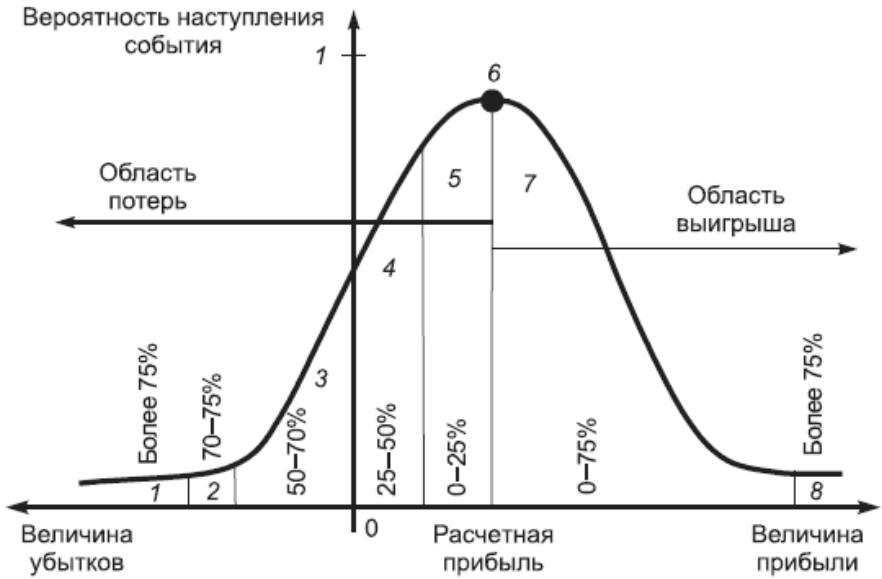

Рис. 5.2. Предлагаемая кривая распределения вероятностей возможных потерь (выигрыша) прибыли (кривая риска): *1* – область недопустимого риска – возможные потери близки к размеру всех или даже значительно больших собственных средств предприятия, что чревато его банкротством; 2 – область катастрофического риска – потеря всех средств, вложенных в осуществление данного проекта (сделки); *3* – область критического риска – возможные потери предприятия превышают размеры расчетной прибыли, однако не превосходят общей величины валовой прибыли; *4* – область повышенного риска – в худшем случае предприятие произведет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня; *5* – область минимального риска – предприятие рискует тем, что в худшем случае оно не получит ожидаемого расчетного объема чистой прибыли, при этом основная часть предполагаемой прибыли чаще всего будет получена; *6* – безрисковая зона – точка, отражающая событие, при котором отсутствуют потери при совершении операций с гарантированным получением как минимум расчетной прибыли; *7* – область сверхнормативного обоснованного выигрыша – потери отсутствуют, а возможная прибыль превосходит сумму расчетной прибыли, что является результатом продуманных действий руководства предприятия; *8* –

область сверхнормативного необоснованного выигрыша – потери отсутствуют, а возможная прибыль значительно превышает сумму расчетной прибыли, что было вызвано не принятием решения с обоснованным риском, а случайным стечением обстоятельств

Количественная мера внешнеторгового риска определяется следующими основными показателями, выбор которых осуществляет руководство конкретного предприятия:

• абсолютным уровнем потерь (величина возможных потерь в материально-вещественной или стоимостной форме);

• относительным уровнем потерь (коэффициент риска ($К_р$), рассчитанным по формуле (5.1):

$$К_р = \text{Величина потерь} : \text{База}, \qquad (5.1)$$

где в качестве базы может быть использован собственный капитал (стоимость основных фондов и оборотных средств предприятия), общие затраты ресурсов на данный вид деятельности, ожидаемый доход (расчетная прибыль), т. е. сумма свободных собственных средств (резервный фонд), которые можно направить на погашение последствий риска.

Второй способ расчета $К_р$ позволяет рассчитать, какой доход приходится на 1 р. убытка:

$$К_р = \text{Ожидаемая прибыль} : \text{Ожидаемый убыток}. \qquad (5.2)$$

Оценка риска (R_1 и R_2) возникновения неблагоприятного исхода осуществляется путем умножения вероятности его возникновения (P_1 и P_2 – соответственно до и после принятия мер по минимизации или предупреждению данного риска (ММПР) на стоимостную величину ущерба (У – убыток). Такая оценка необходима для расчета эффективности риск-менеджмента (Э) по следующим формулам:

• первый способ:

$$Э = R_1 - R_2 - З, \qquad (5.3)$$

где З – затраты на мероприятия по ММПР;

• второй способ:

$$Э = М(R_1) - М(R_2), \qquad (5.4)$$

где $M(R_1)$ и $M(R_2)$ – стоимостная среднеожидаемая величина убытков до и после принятия ММПР. При этом

$$M(R_1) = R_1 + (1 - P_1) \cdot 0; \quad (5.5)$$
$$M(R_2) = R_2 + (1 - P_2) \cdot З. \quad (5.6)$$

Система выбранных ММПР будет эффективной в случае обеспечения следующих неравенств:

$$З < Э; \quad (5.7)$$
$$У > З. \quad (5.8)$$

Защитить предприятие от негативных последствий внешнеторговых рисков представляется возможным, выполняя представленную на рис. 5.3 последовательность действий.

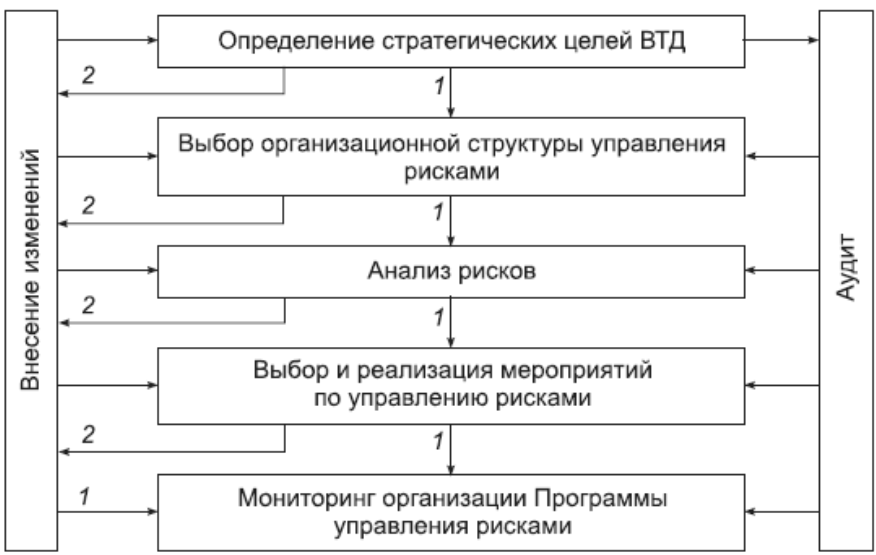

Рис. 5.3. Алгоритм управления внешнеторговыми рисками: *1, 2* – направление действий в случае соответственно отсутствия и выявления факта отклонения от запланированных значений параметров бизнес-процесса. Составление отчета по рискам является завершением этапа.

На *первом этапе* осуществляется выбор организационной структуры управления внешнеторговыми рисками на базе ситуационного подхода. С учетом передового зарубежного опыта и особенностей анализируемой рисковой ситуации представляется целесообразным использовать модель

организационной структуры управления такими рисками, адаптивной к размеру, степени интернационализации конкретного предприятия и его внешнему окружению. При этом на микроэкономическом уровне степень интернационализации характеризуют показатели «экспортная квота в производстве» и «импортная квота в потреблении».

Для малых и средних предприятий, осуществляющих экспортно-импортные операции, и для крупных предприятий с низкой степенью интернационализации целесообразно использовать распределительную модель организации риск-менеджмента. В остальных случаях можно применять как распределительную, так и концентрированную модель. При концентрированной модели вся деятельность по риск-менеджменту концентрируется в руках одного специализированного подразделения. При распределительной модели небольшое подразделение мониторинга риска разрабатывает корпоративную методику управления внешнеторговыми рисками и осуществляет мониторинг за остальными подразделениями предприятий, которые на основе разработанной концепции изучают и минимизируют риски, характерные для своего направления деятельности.

В ходе (пере)проектирования институциональной составляющей системы управления внешнеторговыми рисками при проведении разграничения полномочий должны быть учтены не только отмеченные параметры предприятия, но и лимит ущерба, получаемого в ходе наступления рискового события. При превышении лимита (от 10 тыс. до 100 тыс. дол. США в зависимости от указанных параметров) решения принимаются только топ-менеджерами предприятия, в остальных случаях – уполномоченными риск-менеджерами.

В случае если руководством предприятия будет принято решение управлять внешнеторговыми рисками силами штатных сотрудников, целесообразно обеспечить их доступ к аналитическим материалам, которые ежегодно предоставляются различными внешними специалистами в области риск-менеджмента (рейтинговые агентства, страховые компании, консалтинговые и аутсорсинговые агентства, международные экономические организации, авторитетные финансово-экономические журналы, научно-исследовательские университеты, институты поддержки участников внешнеторговой деятельности и др.) для публикации в периодических изданиях и (или) размещения в ресурсах базы данных интернет.

Завершающим шагом первого этапа должно быть формальное закрепление стратегии управления внешнеторговыми рисками и

выбранной для ее реализации на практике организационной структуры управления рассматриваемыми рисками в отдельном локальном нормативно-правовом акте предприятия – Программе по управлению внешнеторговыми рисками (далее – Программа).

В данной Программе необходимо изложить философию предприятия по отношению к управлению внешнеторговыми рисками, предполагающую выполнение комплекса взаимосвязанных мер на стратегическом и операционном уровнях. Содержание рассматриваемой Программы должно отражать следующие вопросы:

- цели, задачи и терминология системы управления внешнеторговыми рисками предприятия;
- разграничение полномочий и ответственности между различными структурными подразделениями в рамках выбранного типа организационной структуры управления внешнеторговыми рисками. Важно, чтобы в Программе были четко прописаны функциональные обязанности персонала, занимающегося вопросами аудита и мониторинга внутренней системы контроля;
- алгоритм действий в рамках процесса управления внешнеторговыми рисками;
- система оценки эффективности проводимых мероприятий, включающая внутренние и внешние отчеты на различных уровнях управления предприятием;
- система поощрения за эффективность выполнения мероприятий по реализации Программы на всех уровнях организации;
- стратегия антикризисного риск-менеджмента предприятия;
- ресурсное обеспечение реализации Программы;
- сроки, методы внутренней системы контроля и соответствие ее законодательству страны регистрации предприятия и др.

На *втором этапе* осуществляется анализ внешнеторговых рисков, который включает:

- идентификацию внешнеторговых рисков;
- описание внешнеторговых рисков;
- измерение рассматриваемых рисков;
- формирование «карты рисков».

Идентификация рисков представляет собой процесс выявления подверженности предприятия неизвестности, что предполагает наличие полной информации об организации, рынке, законодательстве, социальном, культурном и политическом окружении организации, а также о стратегии ее развития и операционных процессах, включая информацию об угрозах и возможностях достижения поставленных целей.

Цель *идентификации* внешнеторговых рисков – выявить максимальное число рисков, которым подвержена организация в области трансграничного обмена. Выявление рисков – качественный анализ, проведение которого предполагает обнаружение источников и причин внешнеторгового риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает такой риск, т. е. установление потенциальных зон риска. На данном этапе представляется необходимым установить наличие рисконесущих факторов, определить характер их влияния и условия, при наступлении которых воздействие таких факторов может привести к отклонению от целей, поставленных перед предприятием, вовлеченным в возмездный трансграничный обмен. Не всегда применение только одного метода выявления внешнеторгового риска дает полную картину. Поэтому, чтобы решить поставленную задачу, целесообразно использовать комплекс методов.

Следующий шаг предполагает подробное *описание всех выявленных внешнеторговых рисков* в надлежащем формате, который дает возможность расставить приоритеты и выделить риски, требующие подробного изучения.

Третий этап предполагает осуществление качественной и количественной оценки внешнеторговых рисков. Существует достаточно большое количество методов и технологий анализа рисков. Некоторые из них применимы только для «положительных» или «негативных» рисков, другие могут использоваться для оценки всех видов рисков.

В зависимости от того, какое количество стран предполагается охватить для оценки, можно использовать сравнительные (рейтинговые или матричные системы) и аналитические методы оценки рисков в международном бизнесе (метод специального отчета, социологические методы, методы оценки вероятности, экспертные системы, эконометрические модели).

При выборе метода оценки внешнеторговых рисков и методов управления ими следует руководствоваться ситуационным подходом. На первом этапе весь широчайший спектр отмеченных методов необходимо выделить в две основные группы, сформированные по признаку полноты, достоверности и точности информации о сложившейся ситуации (табл. 5.4). На втором этапе после определения типа ситуации следует осуществить выбор одного или нескольких доступных методов оценки внешнеторговых рисков, руководствуясь затратами по их применению и соответствием результатов таких анализов целям управления внешнеторговыми рискам отдельного предприятия.

Таблица 5.4

Типы рисконесущих ситуаций

Тип ситуации	Целесообразные для применения методы оценки и управления рисками
Уникальная ситуация, статистические данные отсутствуют, точной модели объекта управления и информации о его функционировании нет, располагаемый уровень опыта и интуиции субъекта управления в анализируемой предметной области недостаточен, проявляется наличие перечисленных выше и множества других источников информационной неопределенности	Fuzzy-технология анализа и управления внешнеторговыми рисками, основанная на использовании нечетких мер и интегралов и программном обеспечении ИНЭКС*: 1) экспертная оболочка оценивания и выбора альтернатив ExPro на базе обработки лингвистической (словесной) информации, качественной оценки и ранжирования рисков; 2) программируемый нечеткий вычислитель Fuzzy Calculator; 3) программа Fuzzy for Excel для работы с нечеткими числами в среде MS Excel, позволяющая строить риск – кривые и осуществлять их количественную оценку аналитическими методами
Ситуации, для которых не характерна перечисленная в первом типе ситуаций степень информационной недостаточности и неопределенности либо обстановка, предполагающая наличие рисков, которые можно корректно представить и оценить средствами традиционного математического аппарата	Методы анализа чувствительности операции, анализа ее безубыточности, экспертных оценок, теории игр, анализа сценариев, построения дерева решений, моделирования Монте-Карло, аналитического моделирования, использования коэффициента дисконтирования, функции полезности или операций аналогов и др.

* ИНЭКС – представитель в Украине консалтинговой компании MIT-Management Technologien GmbH (Германия).

Традиционно при возникновении второго типа ситуации задача выявления и анализа внешнеторговых рисков решается с использованием различных подходов и методов теории рисков на основе математического аппарата теории вероятностей и статистического анализа. Математический аппарат для выбора стратегии управления рисками в международном бизнесе дает теория игр. Данные риски идентифицируются с использованием

интегрального (F(x)) или дифференциального $f(x)$ закона распределения случайной величины, определяющей риск. Числовые значения уровня и характера внешнеторгового риска определяются на основе использования числовых характеристик этих законов: вероятности $P(x)$, математического ожидания $M(x)$, дисперсии $D(x)$, среднего квадратического отклонения $\sigma(x)$, моды $m(x)$, ассиметрии $A(x)$, эксцесса $E(x)$ и др. В итоге удается оценить степень таких рисков – вероятность наступления случая потерь (благоприятных событий), а также размер возможного ущерба (выигрыша).

В целях ускорения и упрощения процесса оценки внешнеторговых рисков можно использовать специально созданное программное обеспечение систем управления рисками (Riskonnect, Visual Risk Solutions, PureSafety, Mountain View Software, Envision Technology Solutions, RCS и др.).

На данном этапе представляется необходимым провести оценку рисков в соответствии с критериями, выработанными самим предприятием. Такие критерии могут включать учетную политику, себестоимость продукции, регулятивные требования, социально-экономические вопросы, экологический аспект, ожидания акционеров и других заинтересованных лиц и т. д.

Оценка риска в таком ключе необходима для принятия решения о значимости внешнеторговых рисков для организации и их воздействия на нее, с тем чтобы определить мероприятия по управлению каждым конкретным риском.

Методический инструментарий оценки внешнеторговых рисков, как правило, формируется на основе сочетания нескольких методов анализа, их взаимодополняемости и комплексности.

В результате реализации мероприятий *четвертого этапа* должен быть составлен Отчет о существующих и потенциальных внешнеторговых рисках, а также об угрозах и возможностях развития трансграничного сотрудничества предприятия (далее – Отчет).

В зависимости от получателя принято выделять внутренний (периодически составляется на каждом уровне управления предприятия) и внешний отчет о рисках (предоставляется по требованию акционеров и внешнеторговых контрагентов).

Основная цель *пятого этапа* состоит в выполнении мероприятий по управлению внешнеторговыми рисками, предполагающих выбор и применение методов изменения степени конкретного внешнеторгового риска. При выборе таких мероприятий субъекту управления внешнеторговыми рисками следует руководствоваться перечнем основополагающих

принципов, выработанных теорией и практикой риск-менеджмента:

• нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;

• необходимо думать о последствиях риска;

• нельзя рисковать многим ради малого;

• положительное решение принимается лишь при отсутствии сомнения;

• при наличие сомнений принимаются отрицательные решения;

• нельзя думать, что всегда существует только одно решение, возможно, есть и др.

Для реализации первого из перечисленных принципов следует произвести расчет коэффициента риска и на основе его значения определить, попадает ли предприятие в результате принятия данного решения в зону риска, в которой убытки могут привести к его банкротству.

Третий принцип провозглашает необходимость соизмерения ожидаемого результата выполнения мероприятий с возможными потерями. Так, эффективность системы внутреннего контроля оценивается путем сравнения расходов на мероприятия по управлению внешнеторговым риском (З) и ожидаемым положительным эффектом от снижения степени подверженности риску (Э). Также следует оценивать потенциальный экономический эффект рассматриваемой системы путем сравнения (З) с размером возможного ущерба (У) в случае не применения мероприятий по минимизации внешнеторговых рисков. Система внутреннего контроля может быть признана эффективной при условии выполнения неравенств (5.7) и (5.8).

В случае несоответствия первым трем из указанных выше принципам риск-менеджмента целесообразно применять ***стратегию избежания внешнеторгового риска***. Она означает отказ от реализации мероприятий (проекта), связанных с риском. Важно, чтобы отказ от таких мероприятий был обоснованным, ибо в результате могут иметь место негативные последствия: потери от неиспользованных возможностей, избежание одного риска может привести к возникновению других рисков и т. д. С точки зрения применения данный метод риск-менеджмента является наиболее простым, однако не всегда возможным (например, при управлении рисками форсмажорного характера).

Как видно из данных табл. 5.2 и 5.3, оставшееся многообразие методов воздействия на риски в международном бизнесе можно применять в рамках реализации следующих двух стратегий риск-менеджмента:

• снижение степени риска, предполагающее выполнение различного рода предупредительных организационно-технических мероприятий (диверсификации, лимитирования, резервирования средств и др.). Одним из частных случаев такой группы методов является передача внешнеторгового риска (страхование, финансовые гарантии, поручительства, аутсорсинг, внесение в текст контрактов (договоров) специальных оговорок, уменьшающих собственную ответственность при наступлении непредвиденных событий или передающих риск контрагенту, и др.);

• принятие всего или части риска (получение кредитов или займов для компенсации убытков и восстановления производства, получение государственных дотаций и др.). При выборе относящихся к данной стратегии методов целесообразно дополнительно реализовывать действия, направленные на компенсацию возможного ущерба (создание резервных фондов (фонды самострахования или фонд риска)). Резервирование средств оправдано, когда связанные с этим затраты меньше, чем стоимость страховых взносов при страховании.

Современные подходы к риск-менеджменту позволили найти новое решение рассматриваемой проблемы на основе сочетания традиционных методов снижения риска и принятия риска на себя (ART – alternative risk transfer).

Как свидетельствует передовой опыт большинства европейских и американских ТНК, по мере укрупнения и повышения степени интернационализации компании увеличиваются ее возможности по управлению внешнеторговыми рисками на базе подхода ART, и в частности посредством создания кэптивных компаний (captives). Они представляют собой оффшорные страховые компании, являющиеся дочерними предприятиями страховщика, и позволяют устранить ряд недостатков современной системы страхования: невозможность получения от страховых компаний страховки некоторых видов риска; постоянно увеличивающиеся страховые премии; повысившийся в целом риск неполучения страховки по наступлению страхового случая и др.

Таблица 5.5

Подход к снижению степени внешнеторгового риска

Вероятность потерь (уровень потерь)	Близкая к нулю	Низкая	Небольшая	Средняя	Большая	Близкая к единице
Незначительные	Принятие риска				Принятие риска или создание резервов, запасов	
Малые	Создание резервов, запасов					
Допустимые	Создание резервов, запасов		Внешнее страхование или разделение риска			Избежание риска
Средние	Внешнее страхование или разделение риска				Избежание риска	
Большие	Внешнее страхование или разделение риска			Избежание риска		
Катастрофические	Внешнее страхование или разделение риска		Избежание риска			

Методические подходы к процедуре выбора методов управления внешнеторговыми рисками можно в упрощенном виде представить в виде табл. 5.5. Из ее данных видно, что такое решение должно основываться на выполнении следующих правил выбора метода управления внешнеторговым риском:

• максимум выигрыша: выбирается то решение, которое обеспечивает максимальный положительный результат при минимальном и приемлемом для предприятия риске;

• оптимальное сочетание выигрыша и величины риска: из вариантов решений, обеспечивающих приемлемый для предпринимателя риск, выбирается тот, у которого соотношение дохода и потерь является наибольшим;

• оптимальная вероятность результата: из всех вариантов с приемлемой вероятностью получения положительного результата выбирается тот, у которого выигрыш.

На *шестом этапе* составляется повторный Отчет о внешнеторговых рисках, данные которого служат основой для оценки эффективности реализуемых мер по минимизации внешнеторговых рисков. Практика риск-менеджмента выработала три наиболее употребляемых подхода к выработке критериев оценки эффективности выбранного метода минимизации внешнеторгового риска:

• выбор критического параметра, который не должен выходить за допустимые пределы;

• экономическая выгода (при выполнении неравенств (5.7) и

(5.8));

• максимальный.

Повторный отчет о рассматриваемых рисках должен содержать:

• анализ целесообразности применения данного метода минимизации внешнеторгового риска в перспективе при условии возникновения аналогичной рисковой ситуации;

• определение возможности формирования механизма, способного предотвратить возникновение аналогичной рисковой ситуации в будущем.

Периодически следует обеспечивать проведение полного анализа системы управления внешнеторговыми рисками независимыми в функциональном отношении компетентными специалистами. Он может быть осуществлен в рамках внутреннего либо внешнего аудита.

Заключительным этапом алгоритма действий в рамках предлагаемой методики должен быть их *мониторинг*. С учетом непрерывного развития предприятия и изменения параметров его окружающей среды проводить мониторинг следует на постоянной основе.

Система мониторинга должна решать задачу динамичного реагирования на значения оцениваемых показателей, выходящих за пределы установленного допуска, и предоставления информации для корректировки действий в тот момент, когда еще не поздно их предпринять в целях установления контроля над соответствующим бизнес-процессом.

Внешнеторговый риск представляет собой наиболее существенную, объективно неизбежную составляющую угроз на пути принятия и исполнения оптимальных решений в области прогрессивного развития внешнеторговых отношений каждой страны.

Литература

Основная

Вавилова, Е.В. Международная торговля. / Е.В. Вавилова, Н.П. Бородулина М., 2006.

Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О.Н. Воронкова. М., 2005.

Данильцев, А.В. Основы торговой политики и правила ВТО / А.В. Данильцев. М., 2008.

Енин, Ю.И. Международная экономика / Ю.И. Енин, Е.С. Лисица; под ред. Ю.И. Енина. Минск, 2013.

Енин, Ю.И. Мировой экономический кризис и преодоление его негативных последствий для экономики средних и малых стран / Ю.И. Енин, А.А. Пилютик. Минск, 2014.

Ливенцев, Н.Н. Международная экономическая интеграция / Н.Н. Ливенцев [и др.]; под ред. Н.Н. Ливенцева. М., 2006.

Минкова, К.В. Международная многосторонняя торговля: от античности до ВТО / К.В. Минкова. СПб., 2006.

Солодовский, В.А. Экономико-статистические методы анализа внешней торговли / В.А. Солодовский. М., 2004.

Шелег, Н.С. Экономическая интеграция в условиях глобализации / Н.С. Шелег, Ю.И. Енин. М., 2006.

Дополнительная

Баранов, В.Д. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности России / В.Д. Баранов. М., 2005.

Гагаринов, В.И. Россия в международной торговле / В.И. Гагаринов. М., 2007.

Данильцев, А.В. Международная торговля: инструменты регулирования / А.В. Данильцев. М., 2004.

Диденко, Н.И. Международная экономика / Н.И. Диденко. М., 2007.

Дюмулен, И.И. Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. М., 2003.

Енин, Ю.И. Международная экономическая интеграция / Ю.И. Енин. М., 2006.

Енин, Ю.И. Международное регулирование национального хозяйства в условиях Евразийской интеграции / Ю.И. Енин. Минск, 2004.

Кандаурова, Г.А. Прогнозирование и планирование экономики / Г.А. Кандаурова [и др.]. Минск, 2005.

Кириленок, К.Л. Экономические основы тарифного регулирования внешней торговли Республики Беларусь / К.Л. Кириленок. Минск, 2004.

Международные экономические отношения / под ред. Б.М. Смитиенко. М., 2005.

Мировая экономика и международный бизнес / под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. М., 2005.

Никулин, Н.Н. Россия и СНГ в глобальной экономике / Н.Н. Никулин. М., 2005.

Новокшонова, Л.В. Мировое хозяйство / Л.В. Новокшонова, Ю.В. Трифонов. М., 2005.

Трухачев, В.И. Международная торговля / В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева, В.Л. Ерохин. М., 2008.

Шелег, Н.С. Государственное регулирование потребительского рынка в условиях формирования Союзного государства: проблемы и перспективы / *Н.С. Шелег*. М., 2003.

Шелег, Н.С. Международные и национальные тендерные торги: теория, практика, документация / Н.С. Шелег, А.В. Калинушкин. М., 2006.

Шелег, Н.С. Основные результаты деятельности Совета Министров Союзного государства в 2002 г. и российско-белорусские международные договоры и соглашения по вопросам интеграции (1992–2002 гг.) / Н.С. Шелег [и др.]. М., 2003.

Шелег, Н.С. Стратегия развития потребительского рынка с учетом глобализации и интеграции / Н.С. Шелег [и др.]. Минск, 2014 г.

Шимов, В.Н. Национальная экономика Беларуси / В.Н. Шимов. Минск, 2013.

Яровая, Н.П. Организация внешнеторговой деятельности / Н.П. Яровая. Минск, 2007.

Молленкопф, Диана А. Скрытая ценность обратной логистики / Диана А. Молленкопф, Дэвид Д. Клосс. [Электронный ресурс]. 2013 Режим доступа: http://zakonrus.ru/vlad_st/rev_log2.htm.

Букринская, Э.М. Реверсивная логистика / Э.М. Букринская. СПб., 2010.

Зуева, О.Н. Реверсивная логистика в управлении запасами / О.Н. Зуева // Известия ИГЭА. 2009. № 1. С. 107–111.

Терентьев, П.А. Классификации и модели логистики обратных потоков / П.А. Терентьев // Логистика сегодня. 2010. № 4 (40). С. 242–251.

Уваров, С. Управление возвратными потоками в цепях поставок как фактор организации бережливого производства / С.

Уваров // Логистика. 2012. № 5. С. 45–47.

Справочники и нормативно-правовые документы

Внешняя торговля Республики Беларусь. Минск, 2005–2013.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров. М., 1990.

Статистический ежегодник Республики Беларусь. Минск, 2007–2014.

Российский статистический ежегодник. М., 2007–2013.

Страны Евразийского экономического сообщества. Статистические материалы Межгосударственного статистического комитета СНГ. М., 2007–2013.

Таможенный кодекс Республики Беларусь. Минск, 2007.

Экономическая энциклопедия. М.,1999.

Закон о таможенном регулировании в Республике Беларусь от 10 января 2014 г. № 129-З.

О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Решение Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 130.

О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. № 18.

notes

Примечания

1

В разработке данного материала приняли участие Е.Н. Яковлева и С.Н. Шелег.

2

В разработке данного материала принял участие С.Н. Шелег: *Шелег, Н.С.* Международные и национальные тендерные торги / Н.С. Шелег, А.В. Калинушкин. М., 2007.

3

Данный раздел подготовлен с участием кандидата экономических наук, доцента В.А. Журавлева.

4

Данный материал подготовлен с участием О.А. Савчук.

5

В подготовке данного материала принял участие А.А. Пилютик.

В подготовке данного материала принял участие кандидат экономических наук А.Л. Янчук.

Данный материал подготовлен с участием кандидата экономических наук А.А. Матяса.

В подготовке данного материала приняли участие Т.А. Осипович и С.Н. Шелег.

В подготовке данного материала приняла участие кандидат экономических наук, доцент И.Б. Тимошенко.

10

Согласно положениям ВТО демпингом считается ситуация, когда экспортная цена товара, предназначенного для поставки на рынок другой страны, ниже нормальной стоимости аналогичного товара в этой стране.

Скурко Е.В. ВТО: введение в правовую систему. М., 2003.

Более подробно проблемы интеграции рассмотрены в учебном пособии *Н.С. Шелега, Ю.И. Енина* Экономическая интеграция в условиях глобализации. М., 2006. В подготовке данной главы приняли участие Е.Н. Яковлева и Л.С. Пацай.

13

В подготовке данного материала приняла участие В.И. Иванова.

14

В марте 1995 г. Россия подала официальную заявку о вступлении в АТЭС, а в ноябре 1998 г. стала полноправным членом этой организации.

15

Россия является полноправным членом обеих организаций.

В настоящем учебном пособии не рассматриваются важные стороны функционирования ЕС, например валютная система, социальная политика, внешняя политика, политика в области безопасности и др., поскольку это выходит за рамки дисциплины «Международная торговля».

17

Сборники нормативных правовых документов Союзного государства под ред. Н.С. Шелега и др. (за 2000–2006 гг.). М., 2001–2007 гг.; *Шелег Н.С.* Основные результаты деятельности органов Союзного государства в 2002 г. и российско-белорусские международные договоры и соглашения по вопросам интеграции (1992–2002 гг.). М., 2003.

В подготовке данного материала принял участие Д.А. Ананьев.

Назарбаев Н.А. Стратегия трансформации общества и возрождение Евразийской цивилизации. М., 2010.

Данный материал подготовлен с участием Т.А. Осипович.